

olunan icarə haqqı lizinq saazişinin predmetinin dəyərini əhatə etmir ki, bu da öz növbəsində həmin predmetin bir neçə dəfə lizinqə verilməsinə ehtiyac yaradır.

Operativ lizinqin vacib fərqləndirici cəhəti istənilən zaman müqaviləyə vaxtından əvvəl xitam verilə bilməsidir. Bu cür saazişlər zamanı lizinq şirkəti avadanlığın bütün cari və əsaslı təmir xərclərini özü çəkir və bu xərclər lizinq ödənişlərinə əlavə edilir. Bu səbəbdən də bir çox hallarda bu növ lizinqi-servis lizinqi növü kimi də tanıyırlar. Bununla da göstərilən servis haqqı ya lizinq müqaviləsinə daxil edilir, ya da ayrıca ödənilir.

Operativ lizinqin əsas obyektlərinə tez köhnələn avadanlığ növü (kompyuter, sürət çıxardan qurğu və s.) və daimi texniki dəstək tələb edən mürəkkəb avadanlığ növü (yük və minik avtomobilləri, təyyarələr, dəmir yolu və dəniz nəqliyyat vasitələri) aid edilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, operativ lizinq növünün şərtləri daha çox icarəçi üçün sərfəlidir. Xüsusilə, bu növ lizinq icarəni vaxtından əvvəl dayandırmağı icarəyə götürülmüş və köhnəlmiş avadanlığın daha yenisi və inkişaf etmiş ilə əvəz edilməsinə imkan yaradır. Bundan əlavə, hər hansı xoşa gəlməz hal olduqda isə icarəçi bu cür fəaliyyət növünü tez zamanda dayandıra, sözü gedilən avadanlığı sahibkarına geri qaytara və istehsalatla bağlı xərcləri həmin andan etibarən azalda bilər.

Vahid (bir dəfəlik) layihələr və ya sifarişlər zamanı operativ lizinq gələcəkdə avadanlığın əldə edilməsindən və saxlanmasıdan azad edir.

Eyni zamanda lizinq verən və ya təchizatçı (istehsalçı) tərəfindən öhdəliyə götürülmüş lizinq predmetinə müxtəlif servis xidmətlərin göstərilməsi lizinq alanı (icarəçini) əlavə servis xərclərindən azad edir.

Operativ Lizinqin çatışmazlıqları:

- 1) Lizinqin digər formalarından daha üstün icarə haqqı;
- 2) Avas və ya qabaqcadan ödəmə haqqının tələbi;
- 3) Müqavilənin şərtlərində müqavilə vaxtından əvvəl dayandırıldığı halda cərimənin ödənilməsi haqqında müddəanın olması;

4) Mülkiyyət sahiblərinin risklərinin azaldılması və kompensasiya olunması üçün digər şərtlər.

b) Maliyyə (kapital) Lizinqi

Maliyyə lizinqində avadanlığın uzun müddətli icarəyə verilməsi və icarəyə götürülən avadanlığın icarəçinin ödənişi hesabına müqavilə müddətinin sonunda bütünlüklə amortizasiyası baş verir. Belə ki, bu cür müqavilədə icarəyə vaxtından əvvəl xitam verilməsi imkanı olmadığı üçün, daimi ödəniş məbləğinin düzgün müəyyən olunması sahibkara avadanlığı saxlanması və əldə edilməsi üzrə, o cümlədən tələb olunan gəlir xərcləri tamamilə ödəməyə imkan yaradır. Maliyyə lizinqində mülkiyyətin quraşdırılması və istismarı üzrə xərclər həmçinin icarəçinin öhdəsinə düşür. Bir çox hallarda bu növ lizinq anlaşmalarında müqavilə bitdiyi zaman lizinq alanın xüsusi güzəştlər və ya qalıq dəyəri ilə (dəyər simvolik ola bilər məs. 1 ABŞ dolları) icarəyə götürdüyü avadanlığın sahibkarlıq haqları təmin olunur.

Operativ lizinqindən fərqli olaraq maliyyə lizinqi əmlak sahibinin riskini əhəmiyyətli dərəcədə azaldır. Əslində, bu şərtlər çox halda uzunmüddətli bank kreditləri almaq üçün bağlanmış müqavilə şərtləri ilə eynidir. Məsələn bunlara aiddir:

- Avadanlıqların dəyərinin (borc) tam ödənilməsi;
- Sahibkarın gəliri və avadanlığının dəyərinin daxil olduğu daimi ödənişlərin tətbiqi (borcun özü və faiz ödənişi);
- Müqavilə şərtlərini yerinə yetirə bilmədiyi halda icarəçini müflis elan etmək hüququ və s.

Maliyyə lizinqinin obyektlərinə mülk (torpaq sahəsi, bina və obyektlər), o cümlədən uzunmüddətli istehsal vasitələri aiddir. Bu növ lizinqdən iki uzun müddətli icarə növü olan Geri Qaytarılan Lizinq və Pay Lizinq (üçüncü tərəfin iştirakı ilə) yaranır.

c) Geri qaytarılan Lizinq

Geri Qaytarılan lizinq sahibkarın sahibliyində olan avadanlığın digər tərəfə satması və eyni zamanda həmin tərəf ilə avadanlığın uzunmüddətli icarəsi üçün bağlanmış iki müqavilədən ibarət olan sistemi təqdim edir. Burada çox halda alıcı kimi kommertiya bankları, investorlar, sığorta və lizinq şirkətləri olurlar. Bu cür əməliyyatların yerinə yetirilməsi zamanı yalnız avadanlığın sahibkarı

dəyişir, lakin onun istifadəçisi, öz hesabına əlavə maliyyə vəsaiti alaraq dəyişilmir. İnvestor isə faktiki olaraq onun əmlakı üzərində mülkiyyət hüquqlarının təminatı əldə edərək əvvəlki sahibi kreditləyir.

Bu cür əməliyyatlar müflisə uğrayan müəssisələrin maliyyə vəziyyətini sabitləşdirmək üçün həyata keçirilir.

d) Pay Lizingi - leverc (üçüncü tərəfin iştirakı ilə)

Leverc lizing (kredit, vahid, ayrı-ayrı) və ya əlavə vəsaitlər cəlb edən lizing - üçüncü tərəfin-investorun (çox hallarda bank, investor və ya sığorta şirkəti olan) iştirakını nəzərdə tutan maliyyə lizinginin törəməsidir. Bu zaman lizing şirkəti əvvəlcədən hər hansı avadanlığın uzun müddətli icarəsi üçün müqavilə imzalayır, borc vasitələri ilə onun dəyərinin bir hissəsini ödəyir və onu öz mülkiyyətinə keçirir. Kredit üzrə təminat şəklində isə icarəçi tərəfində investora əmlakın satınması (əmlaka ipoteka düzgün olaraq necə edilir) və gələcək icarə ödənişlərinin ödənilə biləcək hissəsi göstərilir. Bununla da lizing şirkəti avadanlığın amortizasiyası dövründə əmələ gəlmiş vergi qalxanının və borc öhdəliklərinin ödənilməsi üstünlüklərini əldə edir. Bu lizing formasının əsas obyektlərini faydalı qazıntı yataqları, mədən sənayesi üçün lazım olan avadanlıq və s. bu kimi bahalı obyektlər təşkil edir.

Bu lizingin daha çətin formasıdır. Çünki bu lizing forması daha çox maliyyə vəsaiti tələb olunan projektlərin həyata keçirilməsi zamanı istifadə olunur.

Leverc lizing növünün fərqləndirici xüsusiyyəti onnan ibarətdir ki, lizing verən hər hansı bir avadanlığı aldığı zaman öz vəsaiti hesabına avadanlığın bütün dəyərini deyil, yalnız bir hissəsini ödəyir. Ödəniləcək məbləğin qalan hissəsini isə o, bir və ya bir neçə kreditorlardan borca götürür. Eyni zamanda isə lizing şirkəti mülkiyyətin ümumi dəyərindən hesablanan vergi güzəştlərindən istifadə etməyə davam edir.

Bu növ lizingin digər xüsusiyyəti odur ki lizing verən borcu maliyyə-kredit əlaqələrə o qədərə uyğun olmayan şərtlər altında verir. Belə ki, kredit lizing verənin aktivlərinə şikayət etmə hüququ olmadan alınır. Bu səbəbdən də, bir qayda olaraq, lizing verən, kreditorlar üçün mülkiyyətə borc ödənilənə qədər zəminlik verir və

onlara icarə ödənişlərinin bir qismini götürülən kredit vasitəsilə ödəmə etmək hüququnu verir.

Belə ki, müqavilə üzrə əsas risk kreditorlar – kommersiya bankları, sığorta şirkətləri, investisiya fondları və digər maliyyə müəssisələrinin üzərinə düşür və kreditin geri qaytarılması zəmanəti kimi isə lizinq ödənişləri və lizinqə verilən mülkiyyət olur. Qərbdə lizinq müqavilələrinin 85%-i Leverage lizinq üzərində qurulmuşdur.

e) Birbaşa Lizinq (direct lease)

Birbaşa lizinq zamanı icarəçi lizinq firması ilə tələb olunan avadanlığın alınması və daha sonra ona icarəyə verilməsi üzrə birbaşa müqavilə bağlayır. Bir çox hallarda bu növ lizinq müqaviləsi bilavasitə şirkət-istehsalçı ilə (yəni birbaşa) aqlanır. Öz məhsullarını lizinq şərtləri ilə satan ən böyük istehsalçı şirkətləri kimi IBM, Xerox, o cümlədən bir çox aviasiya, gəmi və avtomobil istehsalçı şirkətlərini misal çəkmək olar. Məsələn, dünya avtomobil bazarının liderləri olan “Daymler-Kraysler” və BMW şirkətləri bir çox ölkələrdə öz məhsullarının satışını yaradıcısı olduqları aparıcı Lizinq şirkətləri vasitəsilə həyata keçirirlər.

f) Sublizinq (Sub-lease)

Sublizinq müqavilə şərtləri əsasında müqavilə predmeti olan avadanlıq ilə istifadə hüququnun üçüncü tərəfə keçməyi əsasında yaranan xüsusi saaziş formasıdır.

Sublizinqdə sublizinq edən tərəf lizinq verəndən müqavilə predmetini qəbul edir və daha sonra onu müvəqqəti olaraq lizinq alana icarəyə verir.

Müqavilə predmetinin sublizinqə verilməsi zamanı mütləq lizinverənin yazılı razılaşması olmalıdır.

Sublizinq zamanı əsas icarəçi əsas icarə ödənişlərini alma hüququnu əldə edir. Bu zaman müqavilədə qeyd olunur ki, üçüncü tərəfin müflisliyə uğraması zamanı icarə haqqlarının ödənilməsi əsas icarəçiyə keçir.

Sonda qeyd edək ki, hər hansı bir maşın və avadanlığın icarəsi üzrə bağlanan müqavilə zamanı digər əlaqə növləri də tez-tez istifadə olunur: məsələn, rentinq (geri verilmə) – maşın və avadanlıqların qısa müddətli icarəsi, hayrinq (icarə, prokat) – maşın və avadanlıqların orta müddətli icarəsi.

Lizinq Müqaviləsi

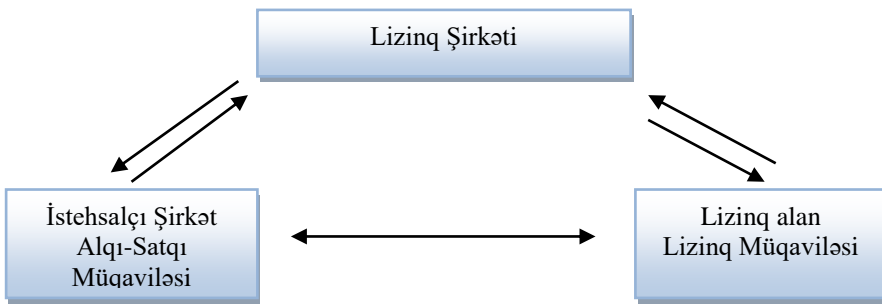
Lizinq müqaviləsi lizinq verən, lizinq alan və lizinq predmetinin satıcısı (təchizatçısı) arasında lizinq müqaviləsinin bağlanması üçün müqavilələr toplusunu müəyən edir.

Lizinq predmeti istənilən qeyri-istehlak vasitəsi, o cümlədən biznes və digər əmlak kompleksləri, binalar, tikililər, avadanlıqlar, nəqliyyat vasitələri və daşınan və daşınmaz əmlak vasitələri ola bilər. Torpaq sahələri və ya hər hansı təbii obyektlər, o cümlədən yerli qanunlar əsasında istifadəsi qadağan olan və ya istifadəsi üçün xüsusi qanunlar mövcud olan mülkiyyətlər lizinq predmeti ola bilməz. Tipik lizinq müqaviləsi aşağıdakı formada olur:

1. İstifadəçi (lizinq əməliyyatına daxil olduqdan sonra lizinq alan adlanan) lizinq şirkətinə ona lazım olan avadanlıq haqqında məlumat verir.

2. Lizinq şirkəti, təklif olunan proyektin həqiqiliyini təsdiq etdiyi halda lizinq müqaviləsinin predmeti olan avadanlığı istehsalçı-şirkətdən və ya avadanlığı satan digər fiziki və ya hüquqi tərəfdən alır.

3. Lizinq şirkəti (lizinq verən) müqavilə predmetinin sahibkarı olduğu andan etibarən əvəzində lizinq ödənişləri əldə edərək, müqavilə predmetini gələcəkdə geri almaq şərti ilə (müqavilə əsasında razılaşdırılmış) müvəqqəti olaraq icarəyə verir.



Şəkil 6.6. Lizinq müqaviləsinin tərəfləri.

FƏSİ L 7. MALİYYƏ XİDMƏTİ SAHƏSİNDƏ ƏMƏKDAŞLIQ

7.1. Faktoring və kommersiya transferti

Maliyyə münasibətləri sferasında sahibkarlar arasında tərəfdaşlıq əlaqələri formalarından biri və ən mühümü faktoring və kommersiya transferti hesab olunur.

Faktoring – sahibkar ilə faktor firma arasında qurulan münasibətlər sistemidir.

Faktoring əməliyyatı iqtisadiyyatın müasir inkişaf mərhələsində bankların apardıqları vasitəçilik əməliyyatlarından biridir.

Faktoring 2000-ci il sentayabrın 1-də qüvvəyə minmiş Azərbaycan Respublikasının mülki məəcəlləsində öz əksini tapıb. Lakin ümumi və bir qədər mürəkkəb şəkildə ifadə olunduğundan məəcəllənin bu bölməsini oxumaqla faktoring kimi mühüm bir maliyyə alətini aydınlaşdırmaq çətindir.

Mülki məəcəllədə deyilir: “Faktoring pul tələbinin güzəşt edilməsi müqabilində maliyyələşdirilməlidir. Faktoring müqaviləsinə görə, bir tərəf (faktor) üçüncü şəxs (borclu) barəsində müştərinin (kreditorun) üçüncü şəxsə mal verməsindən, işlər görməsindən və ya xidmətlər göstərməsindən irəli gələn pul tələbinin hesabına digər tərəfə (müştəriyə) pul vəsaiti verir və ya verməyi öhdəsinə götürür”.

Faktoring məğzini belə izah etmək olar: İstehsalçı müəssisələr və ya topdansatış firmaları mallarını pərakəndə satış obyektinə göndərir, ödəniş isə mallar satıldıqdan sonra yerinə yetirilir. Mağazaların əksəriyyətinin əvvəlcədən ödənişlə işləmək imkanı və həvəsi olmadığına görə malgöndərənlər pullarının qeyri müəyyən müddətə qaytarılmasını gözləməyə borcludurlar. Halbuki onların ehtiyac və marağı var ki, dövriyyə vəsatilərini mümkün qədər tez bərpa edib, fəaliyyətinin inkişafına yönəlsinlər.

Belə bir şəraitdə onların köməyinə faktoring fəaliyyəti ilə məşğul olan şirkət gələ bilər. Üçüncü tərəf kimi çıxış edən faktoring şirkəti malların satıldığı müddətə malgöndərən firmanı (müştərini) onun ticarət şəbəkəsinə vermiş olduğu malların dəyərinin müəyyən hissəsi,

məsələn, 80%-i həcmində maliyyələşdirilir və əvəzində malgöndərənə firma mağazaları verdiyi mallar üzrə ödəniş tələbini faktoring şirkətinə güzəştə gedir. Yəni satış üçün malları almış mağazalar onların pulunu malgöndərənə deyil, faktoring şirkətinə ödəyirlər. Sonuncu ödəniş başa çatan gün faktoring şirkəti qalan 20%-dən komissiya haqqını (faktoring faizini) çıxmaqla, qalıq məbləğini malgöndərənə, firmaya ödəyir.

Bu əməliyyatda malgöndərən payladığı malların nə vaxt satılıb qurtaracağını gözləmədən, dövriyyə vəsaitini tam olmasa da, dərhal bərpa edir və yeni partiya mallar gətirmək imkanı qazanaraq, fəaliyyətini davam etdirir. Üstəlik, müştəri faktoring şirkətinin digər xidmətlərindən də istifadə edə bilər. Belə ki, faktoring şirkəti malgöndərənə dövriyyə vəsaitləri verməkdən başqa, öz üzərinə risklərin sığortalanması, debitorlarla iş (məhsul alıcısının ödəniş qabiliyyətinin yoxlanmasından tutmuş ödənişlər gecikdirildikdə borcların alınmasınadək) və informasiya – təhlil xidməti göstərilməsi debitor borclarının vəziyyəti haqqında hesabatların verilməsi və s. üzrə öhdəliklər də götürə bilər.

Faktoring fəaliyyətə yeni başlayan və sürətlə inkişaf edən şirkətlər üçün olduqca əlverişlidir. Bu xidmətdən istifadə edən firmalar inkişaf prosesində vəsait qıtlığı problemini aradan qaldırır və debitor borcları ilə məşğul olmaq kimi ağır bir işdən azad olurlar.

Səmərəli maliyyə aləti olan faktoring ilk dəfə XX-ci əsrdə əllinci illərin sonu – altmışıncı illərin əvvəllərində Avropa ölkələrində tətbiq olunub və qısa müddətdə sürətlə inkişaf edib. Əgər 1989-cu ildə faktoringin beynəlxalq dövriyyəsi 90 mlrd. dollar təşkil edirdisə, on il sonra bu rəqəm 630 mlrd.dolları ötmüşdür.

Faktoring əməliyyatlarının inkişafı nəticəsində, ötən əsrin 60-cı illərindən başlayaraq faktoring əməliyyatları tədricən kommersiya kreditini sıxışdırıb çıxarmağa başlayıb. Faktoring əməliyyatları ötən əsrin 80-ci illərindən etibarən daha sürətli inkişaf etməyə başlamışdır. Ötən əsrin son 10 ili ərzində faktoringin dövriyyəsi Avropanın bir çox ölkələrində görünməmiş artıma malik olmuşdur: artım İtaliyada 70 dəfə, İspaniyada 15 dəfə, İngiltərə 8 dəfə, Fransada 7 dəfə olmuşdur.

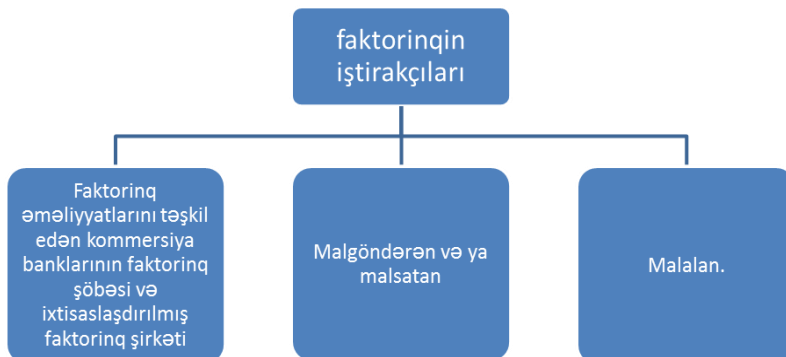
Faktoring əməliyyatlarının hər bir ölkədə inkişaf şərtləri və şəraiti ölkə iqtisadiyyatının özünəməxsus xüsusiyyətlərindən asılı olur. Lakin faktoringin bir sıra ümumi xüsusiyyətləri, göstəriciləri, əlamətləri hər bir ölkədə eynidir.

1988-ci ildə Beynəlxalq Xüsusi Hüququn Unifikasiyası İnstitutu "Beynəlxalq Faktoring Haqqında Konvensiya" qəbul edərək faktoringin əsas meyarlarını müəyyən etmişdir. Bura aşağıdakılar daxildir:

- işgüzar tələblərin əvvəlcədən ödəmə formasında kreditləşməsinin həyata keçirilməsi;
- malgöndərənin mühasibat uçotunun, o cümlədən mal satışının, görülmüş işlərini və göstərdiyi xidmətlərin uçotunun aparılması;
- malgöndərənin borclarının inkassoya qoyulması;
- malgöndərənin kredit risklərindən sığortası.

Beynəlxalq konvensiyaya görə yuxarıda sadalanan meyarlardan heç olmasa ikisinə uyğun gələn əməliyyat faktoring əməliyyatı sayılır. Faktoring sövdələşmənin iştirakçılarının tərkibindən və onun predmetindən asılı olaraq müxtəlif formalarda təzahür edir. Müştərilərin mal-material dəyərlilərinə, görülmüş xidmətlərə görə faktoringin iştirakçıları aşağıdakılardan ibarət olur:

1. Faktoring əməliyyatlarını təşkil edən kommersiya banklarının faktoring şöbəsi və ixtisaslaşdırılmış faktoring şirkəti;
2. Malgöndərən və ya malsatan;
3. Malalan.



Borcların tipindən asılı olaraq faktoringin aşağıdakı formaları

var:

- malgöndərənin faktoringi;
- mal alanın faktoringi.

Malgöndərənin faktoringin predmeti mallarla hesablaşmalarda yaranmış debitor borclardır. Bu, faktoringin daha geniş yayılmış formasıdır. Ona görə ki, əksər təsərrüfat sahələrində tərəflər arasında münasibət, təsərrüfat əlaqələri məhz bu əməliyyatlarla başlayır. Belə əməliyyatlar təsərrüfat əlaqələrində üstünlük təşkil edir. Malgöndərənin faktoringini həyata keçirmək üçün faktoring təşkilatı ilə malgöndərən arasında müqavilə bağlanır. Müqaviləyə əsasən faktoring təşkilatı malgöndərənin əmlakı olduğu vəsaitin 70-90%-ni ödəyir. Alıcıdan qalan hissəni aldıqdan sonra isə komisyon ödəmələrini çıxaraq* malgöndərəyə ödəyir. Banklar tərəfindən və ya ixtisaslaşmış faktoring şirkətləri tərəfindən malgöndərənlərin borc öhdəliklərinin alınması, malgöndərəyə dövriyyə vəsaitlərinin çatışmazlığını aradan qaldırmağa, maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətini sabitləşdirməyə, balansın quruluşunu təkmilləşdirməyə, ödəmələr riskini minimuma endirməyə, pul dövriyyəsini sürətləndirməyə, hesablaşmaları vaxtında aparmağa imkan yaradır. Bunun isə müəssisə üçün böyük əhəmiyyəti var. Belə ki, müəssisə normal fəaliyyətini davam etdirmək imkanı qazanır.

Malalan (ödəyicinin) faktoringin predmeti malsatanlarla hesablaşmada yaranmış kreditor borcudur. Malalanın (ödəyicinin) dövriyyə vəsaiti çatışmadıqda belə kreditor borcları yaranır. Malalanın faktoringinin həyata keçirilməsi üçün faktoring təşkilatı ilə ödəyici təşkilat arasında müqavilə bağlanır. Müqavilədə faktoring təşkilatı tərəfindən ödəmələri həyata keçirmək öhdəliyi ya ödəmələrin nəzərdə tutulduğu günlər üzrə, ya da ki, bütövlükdə borcun bütün məbləğinin ödənməsi müddəti üzrə əks etdirilir. Bu əməliyyatı mahiyyəti ondan ibarətdir ki, faktoring təşkilatı alıcı (ödəyici) təşkilatın malgöndərəyə ödəməli olduğu kreditor borcunu ödəyir. Malalanın malgöndərən qarşısında kreditor borclarının olmaması, yəni vaxtında ödənməsi istehsal prosesi üçün lazım olan xammal və materialların, yanacaqın və digər tələb olunan əmtəələrin fasiləsiz

alınmasına imkan verir.

Bu faktoring əməliyyatı zamanı faktoring təşkilata komisiyon ödəməsi alıcı (ödəyici) təşkilatın vəsaitləri hesabına yerinə yetirilir. Təcrübəyə əsasən müəyyən olunmuşdur ki, malalanın faktoringi malgöndərənin faktoringinə nisbətən daha çox risklidir. Ona görə də bu faktoring formasında komisiyon ödəmələrinin məbləği digər formalara nisbətən daha yüksəkdir və faktoring təşkilatı qarşısında borcların ödənməsində daha çox progressiv faiz dərəcələri tətbiq edilir. Belə ki, borcların ödəmə müddəti gecikdirildikdə, komisiyon ödəmələrin faizləri artırılır.

Faktoring əməliyyatlarının təşkili aşağıdakı bir neçə mərhələdən ibarətdir:

- Faktoring təşkilatı (faktor təşkilat) kimi çıxış edən ixtisaslaşmış faktoring şirkətinin və ya kommersiya bankının faktoring şöbəsinin formalaşması, yaranması.

Bankın faktoring şöbəsini yaratmaq üçün ilk öncə bu şöbənin əsasnaməsi hazırlanır, hüquq və vəzifələri müəyyən edilir. Tələb olunan ştatlar ayrılır, işin xarakterindən asılı olaraq mütəxəssislər işə qəbul edilir. Şöbənin normal işləməsi üçün bank tərəfindən lazım olan miqdarda (ehtiyat-sığorta fondu da daxil olmaqla) pul vəsaiti ayrılır. Bu fond əsasən əməliyyatlar üzrə ehtiyacların təcili ödənməsinə və ya əməliyyatlar üzrə riskin yüksəlməsi ilə əlaqədar olaraq yaranan itkilərin ödənməsinə yönəldilir. Lazımı səviyyədə vəsaitlərə malik olmaq üçün faktoring şöbə hüquqi və fiziki şəxslərdən müqavilə əsasında vəsaitlər cəlb edir.

Müstəqil faktoring şirkəti yaradarkən isə, onun fəaliyyət istiqamətləri müəyyənləşdirilir, tələb olunan ştatlar müəyyən edilir. Ştat üzrə işə müxtəlif mütəxəssislər: kredit üzrə mütəxəssislər, mühasiblər, iqtisadçılar, menecerlər, marketinq üzrə mütəxəssislər və s. cəlb edilir. Bütün bunlardan sonra hazırlığın yeni mərhələsi gəlir:

- Faktoring şirkətinin maliyyə vəsaitlərinin formalaşdırılması onun təşkilati-hüquqi formasından asılı olur;

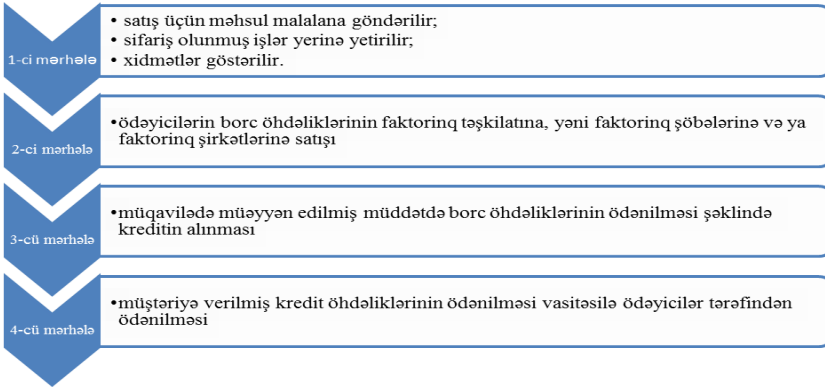
- Faktoring şöbəsi tərəfindən müştəriyə irəli sürülən tələblər toplusu işlənilib hazırlanır. Malgöndərənin faktoringi həyata

keçirilərkən tələblər toplusu bunları özündə əks etdirməlidir: onun məhsulu, yerinə yetirdiyi işlər və göstərdiyi xidmətlər yüksək keyfiyyətə, bazarda yüksək tələbə malik olmalıdır; onun istehsalı dinamik olaraq artmalı və bununla bağlı etibarlı perspektivi olmalıdır; geniş təsərrüfat əlaqələri və öz istehsal sahəsində yüksək imicə malik olmalıdır; yüksək idarəetmə personalına və yüksək səviyyədə təşkil olunmuş mühasibat uçotu və hesabat sisteminə malik olmalıdır; müxtəlif kontragentlər, o cümlədən büdcə və bank qarşısında borcu olmamalıdır.

- Müştərinin özünün və malik olduğu borcların xarakterik əlamətləri müəyyən edir. Müştəri çox zəif ödəmə və kredit qabiliyyətliliyinə malik olduqda; müştəri sabit istehsal fəaliyyətinə malik olmadıqda; müştəri çoxlu sayda kiçik debitorlara və ya böyük məbləğdə vaxtı keçmiş debitor borclarına malik olduqda; müştəri faktoring predmeti kimi fiziki şəxslərin və ya büdcənin borclarını təqdim etdikdə; müştəri tələbata uyğun olmayan məhsul satdıqda; müştəri təsərrüfat fəaliyyətində problemlər yaradan əlaqələr yaratdıqda və s. hallarda faktoring şöbələr faktoring əməliyyatını aparmaqdan imtina edirlər. Bu hallarda hətta ən yüksək komission mükafatları və ödəmələr itkiləri ödəyə bilməz.

- Faktoringin həyata keçirilməsi üçün müqavilə hazırlanır. Müqavilənin məzmunu onun formasından irəli gəlir. Müştəri ilə qarşılıqlı razılaşmanı əks etdirən bu sənəddə faktoringin forması, faktoring sövdələşməsinin məqsədi, onun müddəti, müqavilə predmeti olan borc öhdəliklərinin forması, faktoring ödəmələrinin ölçüləri (faizləri), tərəflərin hüquq və öhdəlikləri, müqavilə pozulduğu hallarda edilən cərimələr bu və ya digər səbəbdən müqavilənin dayandırılması şərtləri göstərilir.

Faktoring əməliyyatları həyata keçirilərkən kredit resursları aşağıdakı mərhələləri keçərək hərəkətdə olur:



Şəkil 7.1. Faktoring əməliyyatlarında kredit resurslarının mərhələlər üzrə təfsiri

Dünya təcrübəsindən faktoringin aşağıdakı formaları mövcuddur:

- konvensiya faktoringi;
- konfidensial faktoring;
- "sakit" faktoring;
- ixrac faktoringi.

Tərəflər arasında tam xidmət haqqında razılığa olduğu halda göstərilən xidmətlər kompleks xarakter daşıyır. Kompleks xidmətlər çox zaman, yaxından tanınan, daimi müştərilərə göstərilir. Kompleks xidmətlərə aşağıdakılar daxildir: müştəri – malgöndərənin almalı olduğu debitor borclarının alıcılar tərəfindən ödənilməsi riskindən müdafiə olunması, satılmış məhsulun və debitor borcu vəziyyətinin uçotunun təşkili, malgöndərənlərə pul vəsaitlərinin daxil olmasının, alıcıların borc öhdəliklərinin əvvəlcədən ödənilməsi hesabına təmin edilməsi.

Adətən əvvəlcədən ödənişlər müqavilədə nəzərdə tutulan hallarda və şərtlərlə icra olunur. Əvvəlcədən ödənişlər borc öhdəliklərinin tam məbləğində çox nadir hallarda həyata keçirilir. Çünki, bu halda faktoring təşkilatının almalı olduğu komissiyon mükafatların ödənişi gecikdirilə bilər. Ona görə də adətən əvvəlcədən ödənişlərin həcmi öhdəliklərin 80%-i həcmində müəyyən olunur.

Dünya təcrübəsində, müştəri və faktoring təşkilatı arasında

bağlanmış müqavilə barəsində digər kənar şəxslərin məlumatlandırılması səviyyəsinə görə faktoringin açıq və qapalı formaları mövcuddur.

Faktoringin açıq forması. Bu forma ona görə belə adlandırılır ki, faktoring əməliyyatlarında iştirak edən müştərinin kontragentləri faktoring əməliyyatları barədə məlumatlandırılır. Onlara çatdırılır ki, hansı tarixdən müştərinin hüquqi və rəsəsi rolunu hansı faktoring təşkilatı (bankın faktoring şöbəsi və ya faktoring şirkəti) oynayır. Faktoring təşkilatı üçün bankda xüsusi hesab açılır. Açıq faktoring şəraitində müştəri borc öhdəliklərinin müqavilədə nəzərdə tutulmuş məbləği qədər kredit alır və onu faktoring təşkilatının hesabına ödəyir. Analoji olaraq faktoring təşkilatı həmin vəsaitləri öz təyinatı üzrə istiqamətləndirir.

Faktoringin qapalı forması. Bu forma ona görə belə adlandırılır ki, bu faktoring əməliyyatının keçirilməsi barədə başqa heç kimə məlumat verilmir. Bu barədə məlumata yalnız faktoring müəssisəsi və müştəri malik olur. Bu əməliyyat zamanı pul vəsaitləri ödəyicilər tərəfindən adi ödəmələrdə olduğu kimi malgöndərən müştərinin hesabına daxil olur. Həmin müştəri isə vəsaitləri ona komisyon mükafatları əlavə etməklə faktoring təşkilatının hesabına köçürür. Faktoringin qapalı forması tətbiq edildiyi halda bu əməliyyat nəticəsində verilmiş kreditin ödənməsi prosesi bir qədər gecikir. Belə olduqda cari əməliyyatları yerinə yetirmək üçün faktoring təşkilatı əlavə resurslara ehtiyac duyur, əlavə vəsaitlər cəlb etməyə məcbur olur. Bundan başqa, ödəmələr riski yüksəlir. Çünki hesablaşma hesabına vəsaitlərin daxil olduğu müştəriyə digər orqanlar, məsələn, vergi, pensiya fondu və müxtəlif kreditorlar tərəfindən iddialar irəli sürülə bilər. Qeyd olunan amillər faktoringin dəyərini yüksəldir, riskləri artırır.

Dünya təcrübəsindən məlum olduğu kimi, ödəmələr riskinin səviyyəsindən asılı olaraq faktoringin iki forması mövcuddur:

1. reqress (geri dönmə, qayıtma) hüququ ilə;
2. reqress hüququ olmadan.

Reqress hüququ ilə faktoring əməliyyatında faktoring təşkilatı,

ödəyici hər hansı bir səbəbdən ödəmələrdən imtina edərsə müştəridən alınmış borc öhdəliklərini ona qaytara bilər. Belə olduqda ödəmələr riski və kreditin qaytarılması öhdəlikləri müştəriyə keçir. Reqress hüququna uyğun olaraq müştəri, borc öhdəliklərinin satışı zamanı faktoring təşkilatının ödədiyi məbləği ona qaytarmalıdır. Onu da deyək ki, bu halda komisyon mükafatlar müştəriyə qaytarılır.

Reqress hüququ olmadan faktoring əməliyyatlarının mahiyyəti ondan ibarətdir ki, ödəyicilər tərəfindən yarana biləcək ödəmələr riskini faktoring təşkilatı bütövlükdə öz üzərinə götürür. Ancaq qeyd etmək lazımdır ki, belə öhdəliyin qəbul olunması o zaman mümkündür ki, bu hal əvvəlcədən aparılan təhlillər zamanı baxılmış olsun və qarşılıqlı razılaşma əsasında müqaviləyə daxil olsun. Faktoringin bu forması tətbiq edilərkən faktoring təşkilatının məsrəfləri təkcə əvvəlcədən ödənilmiş borc öhdəliklərinin məbləği ilə məhdudlaşmır. Çünki bu məbləğə təşkilatın maraqlarının müdafiəsi məqsədilə çəkilən əlavə xərclər və həmçinin kreditin ödənilməsinin gecikdirilməsi ilə bağlı itirilmiş mənfəət də əlavə edilir. Buna görə də faktoringin bu forması bəzi hallarda səmərəsiz bir forma hesab edilir. Məhz bu səbəbdən faktoring təşkilatları öz fəaliyyətlərində reqress üsulu ilə əməliyyatlara daha çox üstünlük verirlər.

Faktoring sövdələşməsində iştirakçılardan biri, məsələn, malgöndərən ixracatçının ödəyicisi xarici ölkədə və ya əksinə olduqda, faktoring əməliyyatı beynəlxalq xarakter alır. Faktoringin bu formasında faktoring təşkilatının fəaliyyətində əlavə olaraq valyuta riski və köçürmə riski yarana bilər. Valyuta riski mübadilə kursunun dəyişilməsi səmərəsiz bir səviyyəyə enməsi ilə, köçürmə riski isə valyuta ödəmələrində çətinliklərin yaranması ilə bağlı olaraq yaranır.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, faktoring əməliyyatlarının səmərəli olması, itkilərə, zərərlərə yol verilməməsi və əməliyyatların müqavilədə nəzərdə tutulduğu vaxtlarda və şərtlərlə yerinə yetirilməsi üçün hər bir müştəri ilə bağlı olaraq aşağıdakılara müləq diqqət yetirilməlidir:

a) Müştərinin və onun kontragentlərinin maliyyə vəziyyətlərinin

ilkin təhlili. Bunun üçün müştərinin mühasibat balansı və hesabatı əsasında onun kredit və ödəmə qabiliyyətliliyi təhlil edilməlidir. Bundan başqa, müştərinin kontragentlərinin ödəmə qabiliyyətliliyi, istehsal olunan məhsulun, görülən işin, göstərilən xidmətin keyfiyyəti və rəqabətə davamlılığı, təşkilatın istehsal dinamikası, rentabellik səviyyəsi, mənfəətin həddi, müəssisənin malik olduğu xüsusi və cəlb edilmiş vəsaitlərinin ölçüləri və mənbələri müəssisənin malik olduğu debitor və kreditor borcları təhlil olunmalıdır.

b) Müştəri tərəfindən təqdim olunan borc öhdəliklərinin həcmi və quruluşu təhlil edilməlidir. Bu təhlilin əsasında müştərilərinin ödəyicilərinin sayı və onun borc dövriyyəsində onların hər birinin payı müəyyən edilməlidir. Həmçinin faktoring əməliyyatlarında nəzərə alınmayan borc məbləğləri, məhsul istehsalı və satışında baş verən mövsümi, müvəqqəti kənarlaşmalar, borclu kontragentlərlə olan münasibətlər, ödəmələr üzrə mövcud problemlər və s. nəzərdən keçirilməlidir.

c) Alınmış borc öhdəlikləri əsasında kreditləşmə limitinin müəyyən edilməsi. Bu müştərinin vəsaitlərini dövriyyəsi şərtlərindən və şəraitindən, riskin səviyyəsindən, ssudanın ödənilməsi müddətlərindən, faktoringin tipindən və s. amillərdən asılıdır. Bunlardan əlavə, faktoring əməliyyatlarında kreditləşmə limitinin müəyyən edilməsinin əsas göstəricilərindən biri əvvəlcədən ödəmənin müəyyən olmuş həddidir.

d) Faktoring üzrə ödəmələrin hesablanması müəyyən edilməsi. Bu ödəmələr bir çox göstəricələrdən asılıdır. Hər bir göstəriciyə isə çoxlu sayda amillər təsir edir. Ona görə də qeyd olunanlar nəzərdən keçirilməlidir. Faktoring ödəmələrinin əsasını komissiyon mükafatları təşkil edir.

Faktoring üzrə komissiyon mükafatlarına idarəetmə xərcləri və uçot (kredit) xərcləri aiddir.

İdarəetmə xərcləri müştərinin illik dövriyyə həcmindən faizlərlə ayırmalar vasitəsilə qarşılıqlı razılaşma ilə müəyyən edilir. Uçot xərclərinə isə qısamüddətli əməliyyatlar üzrə ssuda faizləri və həmçinin risk və digər xərclər üzrə kompensasiyalara görə əlavə

faizlər aid edilir.

İdarəetmə xərclərinin formalaşmasına aşağıdakı amillər təsir edir: istehsalın strukturu və həcmi, alıcıların ödəmə qabiliyyətliliyi, bank və əmtəə bazarında vəziyyət – tələb və təklifin nisbət səviyyəsi, faktoringin tərkibi.

Uçot xərclərinə isə aşağıdakı amillər təsir edir: müştərinin kredit qabiliyyətliliyi, müəyyən edilmiş faiz dərəcələrinin səviyyəsi, məcmu riskin səviyyəsi, kreditin ödəmə şərtləri və müddətləri.

Göründüyü kimi komisiyon mükafatların formalaşmasına təsir edən amillər müxtəlif əlamətlərə malikdirlər, ona görə də bu amillər kompleks şəkildə nəzərdən keçirilməlidir.

e) Faktoring müqaviləsinin bağlanması. Bu sənəddə tərəflər arasında qarşılıqlı razılaşma şərtlərindən əlavə faktoring əməliyyatının uğurla başa çatdırılması üçün vacib olan tərəflərin məsuliyyəti əks etdirilir. Müqavilə məsuliyyətinə əsasən müştəri mütəmadi olaraq faktoring təşkilatına alıcıların maliyyə vəziyyəti, vəsaitlərin dövretmə göstəriciləri, debitor və kreditor borcların həcmi barədə məlumat verməli, müqavilədə nəzərdə tutulan vaxtlarda, müddətlərdə komisiyon mükafatları ödəməlidir.

Müqaviləyə əsasən faktoring təşkilatı müəyyən edilmiş müddətlərdə alınmış borc öhdəliklər ilə bağlı bütün ödəmələri həyata keçirməlidir.

Qeyd olunanların vaxtında icra edilməsi faktoring əməliyyatının nəticəsini şərtləndirir. Ona görə də faktoring müqaviləsinin bağlanması və ona nəzarət olunması vacib atributdur.

f) Tərəflərin faktoring əməliyyatlarının yerinə yetirilməsi haqqında məlumat – təhlil materialları ilə təmin edilməsi.

Faktoring təşkilatı faktoring müqaviləsi əsasında müştərinin ödəmə əməliyyatlarının uçotunu aparır, mütəmadi olaraq borcların vəziyyəti, onların yaranma səbəbləri, həcmnin azaldılması imkanları, ödəmə dövriyyəsi və s. barədə müştəriyə məlumat verir. Bu göstərilənlər faktoring əməliyyatlarını daimi olaraq nəzarətdə saxlamağa və onu müvəffəqiyyətlə başa çatdırmağa xidmət edir.

Adi kreditləşmə ilə faktoringin bir sıra fərqləri var. Əvvəla,

faktoring xidmətindən kredit və iş təcrübəsi olmayan firmalar da istifadə edə bilirlər. Üstəlik, onlardan maliyyələşmə əvəzində girov təminatı tələb olunur. Bundan başqa faktoring adı kreditdən fərqli olaraq, verilmiş vəsaitin qaytarılmasının konkret müddətini nəzərdə tutmur, çünki malların satılma müddəti malgöndərənlərdən asılı deyil. Bundan başqa kredit əvvəlcədən şərtləndirilmiş məbləğdə verildiyi halda faktoring üzrə maliyyələşdirmə də artır. Kredit maliyyələşməsi birdəfəlik əməliyyatdır və kredit qaytarılması yenisinin alınması üçün təminat deyildir. Faktoring isə fasiləsiz və müddətsiz maliyyələşmədir. Yəni malgöndərən bir faktoring əməliyyatını başa çatdırıb, istədiyi məbləğdə ikinci, üçüncü və s. əməliyyatları həyata keçirə bilər. Ən mühümü isə kredit maliyyələşməsində sənədləşmə tələb olunduğu halda, faktoring maliyyələşməsi üçün qaimə (malların göndərilməsi barədə sənəd) və hesab-fakturanın təqdim edilməsi kifayətdir.

Bu gün bütün dünyada məşhur olan ACER (kompyuter texnologiyası, Tayvan), RAPMALAT (ərzaq məhsulları, İtaliya), LEWIS GLOBAL TOY (uşaqlar üçün mallar, ABŞ) və bir sıra digər şirkətlər məhz faktoring xidmətindən geniş istifadə etməklə ayağa qalxıb, böyük uğurlar qazanmışlar.

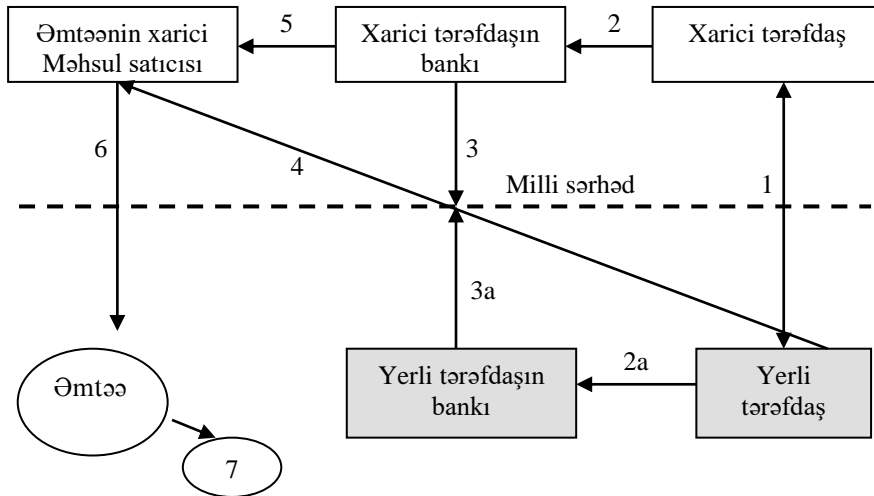
Hazırda müxtəlif ölkələrdə faktoring maliyyələşməsinin həcmi, göndərilmiş malların ümumi məbləğinin 60-80%-i həddindədir. Faktoring maliyyələşməsi üzrə faiz dərəcələri adi kredit üzrə faiz dərəcələrindən çox da fərqlənmir. Mövcud praktikaya əsasən satışa göndərilən mallar üzrə faktoring maliyyələşməsi geniş yayılsa da, xidmətlər sahəsində də faktoringin tətbiqi sürətlə inkişaf edir. Bir çox Qərbi ölkələrində telekommunikasiya, nəqliyyat, poliqrafiya, turist, reklam və digər xidmətlər göstərən onlarla şirkətin timsalında faktoringdən bacarıqla istifadə edilməsi nümunələri vardır.

Kommersiya transferti beynəlxalq münasibətlərdə istifadə olunur və müqavilə qiyməti ilə müəyyən edilmiş həcmdə milli valyutada vətəndaşların biri digərinin kapitalının qarşılıqlı şəkildə alınmasını ifadə edir.

Məsələn, siz ABŞ-dakı tərəfdaşınızdan qabaqcadan müəyyən

olunmuş şərtlərlə kapital əldə etdiniz. Beləliklə, ABŞ-ın bankında müəyyən bir məbləğdə sizin öz hesabınız var. Öz növbəsində, siz Amerikalı tərəfdaşınızın adına Azərbaycandakı bankda müəyyən bir hesab açırınsınız. İndi siz ABŞ bank hesabınızdan ödəniş etməklə ABŞ-ın hər hansı bir şirkətinin hər hansı bir məhsulunu ala bilərsiniz. Eyni əməliyyatı lakin Azərbaycanda sizin Amerikalı tərəfdaşınız həyata keçirə bilər. Məhsulu aldıqdan sonra siz onu satmaq üçün Azərbaycana gətirə bilərsiniz.

Kommersiya transferti sxem şəklində aşağıdakı kimi təsvir olunur:



Şərti işarələr:

1- yerli sahibkarlarla xarici tərəfdaş arasında kommersiya transferti haqqında müqavilənin bağlanması. Burada tərəflər ödəniləcək məbləğin miqdarı və valyuta məzənnələri üzrə razılığa gəlirlər;

2- xarici tərəfdaş qeydiyyatda olduğu bankda yerli tərəfdaşın adına müqavilədə göstərilən məbləğdə hesab açır;

2a- eyni əməliyyatı yerli tərəfdaş xarici tərəfdaş üçün həyata keçirir;

3, 3a- tərəfdaşlar qarşılıqlı öhsəliklərin yerinə yetirilməsini yoxlayırlar (yoxlama mexanizmi müqavilədə göstərilməlidir)

4- yerli xarici tərəfdaşın ölkəsində özünə lazım olan məhsulun satışını tapır və bu satış ilə müəyyən miqdarda məhsulun alınması

haqqında müqavilə bağlayır;

5- yerli tərəfdaş alınmış məhsulun dəyərini xarici bankda adına açılmış hesabdən satıcıya ödəyir;

6- xarici məhsulu yerli sahibkara göndərir;

7- yerli sahibkar məhsulu realizə edir.

Yerli sahibkar 4, 5, 6 və 7-ci əməliyyatları xarici tərəfdaş üçün öz ölkəsində həyata keçirə bilər. Tərəfdaşlar arasında qarşılıqlı münasibətlərin bu forması beynəlxalq banklararası münasibətlərdə istifadə olunur. Məsələn, Azərbaycan bankı ABŞ bankında dollarda öz hesabını açır, özündə isə Amerika bankına məxsus hesabı mandatda açır. Belə hesab hər iki banka öz müştərilərinə xidmət göstərmək üçün lazımdır.

Hər bir sahibkar istənilən sazişi bağlayarkən, həmçinin istənilən işgüzar əməliyyatları planlaşdırarkən həm tərəfdaşın, həm də həmin tərəfdaşla qarşılıqlı münasibətin konkret formasının seçilməsi ilə üzləşir. Tərəfdaşlıq əlaqələrinin konkret formasının seçilməsi sahibkar tərəfindən işgüzar əməliyyatların həyata keçirilməsi şərtləri və tərəfdaşlıq əlaqələrinin mümkün formalarının müqayisəli təhlilinin nəticələri ilə müəyyən edilir.

Kommersiya transferti əməliyyatını bacarıqlı planlaşdırma yolu ilə "boş cib" hesabına, yəni ilkin kapitəlsız (əlbəttə, əgər, sizin xarici tərəfdaşınız adına kredit hesabının açılması mümkündür) edə bilərsiniz.

Tərəfdaşlığın bu forması müxbir hesab adlandırılan hesabların açılması ilə beynəlxalq banklararası münasibətlərdə istifadə edilir. Məsələn, Azərbaycan bankı ABŞ bankında özünə dollarla hesab açdırır, özündə isə həmin ABŞ bankına aid mandatla hesab açır. Belə hesablar hər iki bank üçün Azərbaycandakı (ABŞ bank müştərilərinə) və ya ABŞ-dəki (azəri bank müştərilərinə) müştərilərinə xidmət göstərmək baxımından lazımdır.

Dövlətlərarası münasibətlərdə də kommersiya transferti və ya onun komponentlərinin istifadə edilməsinə tez-tez rast gəlinir. Əsasən bu hal kreditlər və ya maliyyə yardımına əsaslanan maliyyə münasibətləri formaları üçün daha çox səciyyəvidir. Məsələn, Böyük

Britaniya Britaniya Birliyi ölkələrini maliyyə yardımı ilə təmin edərkən ayrılan vəsaitin yalnız Böyük Britaniyada fəaliyyət göstərən inqilis şirkətlərin mallarını almaq üçün istifadə ediləcəyini tələb edir. Bu şərtlərlə ayrılan vəsait ölkəni tərk etmir və dolaylı olaraq Britaniya istehsalçılarında dəstək olur.

7.2. Vençur maliyyələşməsi

Maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələri formalarından digər birisi hesab olunan vençur maliyyələşməsi – kəşflərin, yeni şirkətlər tərəfindən aparılan hər hansı riskli, elmi-texniki araşdırmaların, ixtiraların, kiçik və lakin perspektivli xarakter daşıyan yeniliklərin tətbiq edilməsinin kreditləşdirmə və maliyyələşdirmə forması və müvafiq mexanizmin elementidir.

Vençur maliyyələşməsi ilk dəfə 1957-ci ildə ABŞ-da yaranmışdır. Vençur maliyyələşməsinin yaradıcıları mühəndis-tədqiqatçı Yuçin Klyaner , biznesmenlər Artur Rok, Tom Perkinç və başqaları olmuşlar. 1961-ci ildə Artur Rok vençur fondu yaratdı. XX əsrin 70-ci illərində vençur kapitalından Avropada da istifadə edilməyə başladı və hazırda çoxlu sayda vençur şirkətləri fəaliyyət göstərir.

Vençur maliyyələşməsi vəsait qoyuluşunun geri qaytarılmasına zəmanət olmadan sürətlə inkişaf edən kiçik innovasiya şirkətlərinin nizamnamə kapitalına investisiya qoyuluşudur. Maliyyələşmənin bu forması riskli olmaqla yanaşı yüksək gəlir gətirmək ehtimalına da malikdir.

Vençur maliyyələşməsi və ya başqa deyimlə desək vençur kapitalı əsasən yeni texnologiyaların yaradılmasına və yeni elmtutumlu məhsulların istehsalına oriyentasiyalı yeni yaradılan və ya artıq fəaliyyətdə olan kiçik müəssisələrə yönəldilir. Ölkə iqtisadiyyatının inşafı yüksək texnologiyalı kiçik şirkətlərin maliyyələşdirilməsinin nisbətən yeni forma və mənbələrinin mümkün istifadəsindən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır. Bu mənbələrdən biri məhz vençur maliyyələşməsidir.

Yüksək biznes riskliliyi ilə fərqlənən vençur kapitalı özünəməxsus sxematik hərəkət strukturuna malikdir. Bu sxematik quruluşa görə vençur kapitalisti özəl kompaniya yaradaraq

investorlardan pul yığıcı təşkilini təmin edir. Sonra isə cəlbəedici biznes layihəsi və onu gerçəkləşdirməyə müqabil sahibkar axtarışı aparılır. Müvafiq layihə ekspertizasından sonra investora nizamnamə fondu və ya səhmlər paketi müqabilində, bir neçə il müddətinə mübadilə zəminində fəaliyyət təklif olunur, nəticədə biznes riskini bölüşdürən tərəflər uğur perspektivində mənfəət sahibinə çevrilirlər.

Banklar və kredit qurumları adətən kredit riskinin minimum olduğu sahələrə üstünlük verirlər. Buna görə də yeni şirkətlərin kreditlərdən istifadə etmək imkanı həmişə məhduddur. Şirkətlərin mövcud olması müddətinə dair sət tələblər (3-5 il), onun aktivləri, minimum emissiyasının həcmi, kiçik şirkətlərin öz qiymətli kağızları ilə fond bazarına çıxmalarına mane olan səhmlər buraxılması proseduru ilə bağlı tələbləri həmin şirkətlərin qiymətli kağızlar bazarına çıxmasını praktiki olaraq qeyri-mümkün edir. Bu vəziyyət kiçik tədqiqatlarla və tətbiq layihələri ilə məşğul olan firmalarının fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi üçün vençur maliyyələşdirməsi normasının yaranmasına səbəb olmuşdur.

Fond kapitalı sahibləri ixtiraçılara və sahibkarlara ssudalar verərkən kredit müqabilində əmlakın girov qoyulması barədə iddialar təqdim etmək və ya onların dəqiq müəyyən olunmuş müddətdə öz yeniliklərini bazara çıxaracaqlarına, mənfəət əldə edəcəklərinə və borcun faizlə bərabər qaytarılacağına zəmanət vermələrini tələb edə bilməzlər. Kreditorlar ssuda kapitalı üçün səciyyəvi olan bütün maddələr üzrə öz kapitalını riskə məruz qoyur. Buna görə də bu cür riskin dərəcəsi ən yüksək hesab edilir.

Bununla bərabər, yüksək risk müqabilində öz kapitalını dövlətin qiymətli kağızları, sənaye müəssisələri və bankların səhmləri şəklində (zəmanətlə) yerləşdirməklə, birjada möhtəkirlik etməklə əldə ediləcək qazancdan qat-qat artıq qazanc əldə etmək imkanı yaranır. İnvestorlar riskin ən az olması üçün eyni vaxtda bir neçə firmaya sərmayə qoyur ki, iflasa uğramış firmaların düşdüyü zərər uğur qazanmış firmalar hesabına ödənilsin. Risk kapitalının tətbiq etdiyi sığortalama üsulu layihələrin mərhələlər üzrə maliyyələşdirilməsidir. Vençur maliyyələşməsinin mahiyyəti kreditin borc qəbzləri (veksel)

almaqla verilməsindən ibarətdir. Bu halda borc səhmlərə və ya yeni şirkətin səhmlərinin alınmasına konversiya edilir (ilk dövrlərdə, bəlkə də ümumiyyətlə gəlirləri olmayan səhmlər).

Vençur maliyyələşməsinin mənbələri: risk kapitalının qeyri-rəsmi bazarı; peşəkar vençur kapitalı bazarıdır.

Peşəkar vençur kapitalı bazarı adətən peşəkar səviyyədə idarə edilən investisiya pulu şəklində çıxış edir. 1958-ci ildə ABŞ-da müvafiq qanun qəbul edildikdən sonra kiçik müəssisələrin yaradılması və inkişafını maliyyələşdirmək üçün xüsusi kapitalı və dövlət vəsaitlərini özündə birləşdirən kiçik investisiya şirkətləri yaradılmağa başlanmışdır.

Vençur kapitalı-surətlə artan şirkətlərin səhmləri fond bazarında qeydiyyata alındıqdan sonra yüksək mənfəət əldə etmək məqsədilə həmin şirkətlərin fəaliyyətinə investisiya edilən risk kapitalıdır. Vençur kapitalı iki sektorla təsvir olunur: formal və qeyri-formal.

Formal sektorda bir sıra investorların resurslarını birləşdirən «vençur kapitalı firmaları» (VKF) üstünlük təşkil edirlər. Bu investorlara daxildir: korporasiyalar, xüsusi və dövlət təqaüd fondları, bir sıra fiziki şəxslər və vençur kapitalistlərinin özləri – VKF-nin sahibləri.

VKF-dən başqa o, formal sektorun özündə kommersiya banklarını, qız şirkətlərini və eləcə də dövlət investisiya proqramlarını da birləşdirir.

Qeyri-formal sektor-«biznes mələklər» adlandırılan vençur kapitalının şəxsi investorları və eləcə də yenidən yaradılmış kiçik firmaların ailə üzvləridir.

“Biznes-mələklər”-bura əsasən peşəkarlar, uğurlu sahibkarlar və eləcə də iri şirkətlərdə yüksək vəzifələr tutan biznes sahəsində yüksək əmək haqqı alan mütəxəssislərdir (hüquqşunaslar, məsləhətçilər və s.)

Qeyri-formal sektorun investisiyaları şirkətə məhsul konsepsiyasının və təcrübə modelin işlənilməsi üçün hazırlanması mərhələsində daha çox lazım olur. Çünki, bu zaman istehsalın genişləndirilməsi, məhsul satışı və həcmnin artırılması üçün vəsait lazım olur. Yüksək

texnologiyalara əsaslanan sahədə firmanın bazar uğuru üçün əsas şərt onun inkişafının tezliyidir. Lakin yeni texnologiyaların tətbiqi yüksək start (başlanğıc) xərcləri ilə birbaşa bağlı olsa da, satış həcminin artması ilə istehsal xərcləri (yüksək texnologiyanın məhsul vahidinə düşən) aşağı düşür, eyni zamanda istehlakçılara rəqibləri ilə müqayisə də ona bu texnologiyalardan istifadə etmək sərfəli olur.

Kiçik yüksək texnologiyalı firma inkişafının ilkin mərhələsində güclü təkan alaraq bazarın daha çox payını tuta bilər və standart müəyyənləşdirən ola bilər. Belə vəziyyətdə qeyri-formal bazar həlledici rol oynaya bilər. ABŞ və Avropa vençur kapitalının qeyri-formal sektorunun investisiyalarının həcmi formal sektorun investisiyaların həcmindən bir neçə dəfə çoxdur.

Vençur maliyyələşməsində, investisiya cəlb etmək üçün müraciət edən şirkətlərin təsnifatını aşağıdakı kimi müəyyən etmək olar.

Seed—bu əlavə maliyyə araşdırmalarının aparılması və ya hər hansı pilot firmanın yaradılması üçün, maliyyə dəstəyinə ehtiyac duyulan layihə və ya biznes ideyasıdır.

Start up—yeni yaranmış, uzunmüddətli biznes tarixi olmayan şirkətdir. Bu tip şirkətlərin maliyyələşdirilməsi, elmi araşdırmaların aparılması və satışların başlanması üçün lazımdır.

Early stage—hazır məhsula sahib olan və onun biznes reallaşdırılmasının ilkin mərhələsində olan şirkətlər.

Expansion—öz fəaliyyətlərinin maliyyələşdirmək üçün əlavə investisiyaya ehtiyacı olan şirkətdir. Investisiyalar, əlavə araşdırmaların aparılması, istehsal həcminin artırılması, reklam və marketing sahəsi üçün tələb oluna bilər.

Vençur kapitalı əsasən yeni texnologiyaların yaradılmasına və yeni elmtutumlu məhsulların istehsalına oriyentasiyalı yeni yaradılan və ya artıq fəaliyyətdə olan kiçik müəssisələrə qoyulur. Vençur maliyyələşdirməsinin adi bank kreditindən bir sıra fərqli cəhətləri vardır:

➤ Investör öz vəsaitini vəsait qoyuluşuna kompensasiya zəmanəti olmadan kiçik müəssisələrin nizamnamə kapitalına qoyur. Başqa sözlə pul vəsaitləri onların qaytarılmasına əvvəlcədən müəyyən

edilmiş müddət olmadan verilir. Vençur investoru perspektivdə ancaq bu müəssisələrin səhmlərinin əvvəlcədən danışılmış hissəsini nəzərdə tuta bilər.

➤ Vençur təklifinin uğursuz reallaşdırıldığı halda kiçik innovasiya şirkətinə vəsait qoymuş investor sərf olunmuş vəsaitin hansısa bir qanuni yolla qaytarılması imkanına malik deyil.

➤ Kiçik müəssisələrə vençur investisiyası onlar tərəfindən hər hansı bir girov qoyulmadan verilir.

➤ Əgər banklar kiçik biznes subyektlərinə onların gələcək fəaliyyətini müfəssəl öyrənmədən kredit verirsə (burada ancaq kreditin qaytarılma imkanları maraq kəsb edir), vençur investorları innovasiya şirkətinə pul qoyaraq şirkətin səhmlərinin bir hissəsinə sahib olmaq hüququ alır və biznes üzrə onun partnyoru olur.

➤ Kiçik müəssisənin nizamnamə kapitalına vəsait qoyan investor həm təsisçi və həm də innovasiya layihəsinin rəhbərlərindən biri kimi müəssisənin maliyyə-iqtisadi və texniki problemlərinin müzakirəsində aktiv iştirak edir.

➤ Şirkətin özünün kapitalına vəsait qoyan investor əvvəlcədən şirkətin biznes planı ilə tanış olur (ola bilsin ki texniki-iqtisadi əsaslandırma ilə də) investisiya layihəsinin cəlb etmə dərəcəsinə, özünü maliyyələşdirmə, rentabellik səviyyəsini, xalis mənfəətini, şirkətin imicini, rəhbərlərin ixtisasını, anoloji texniki layihələrin tətbiq edilmə təcrübəsini və s. nəzərdən keçirir.

➤ Kredit verən banklardan fərqli olaraq vençur şirkəti illik faiz ödəmələri tələb etmir.

Vençur fondları – müvəqqəti təşkilati strukturlardır. Bu fondlar bir və ya bir neçə hüquqi və fiziki şəxslərin pul vəsaitlərinin birləşdirilməsi yolu ilə müqavilə əsasında yaradılır.

Vençur fondunun işçisi şirkətin direktorlar şurasına daxil edilir. Lakin o şirkətin icraçı direktoruna çevrilmir. Onun fəaliyyəti vacib strateji qərarların qəbulunda aktiv iştirak etməklə məhdudlaşır. Vençur fondunun rəhbərliyi investorların pul vəsaitlərindən səmərəli istifadə olunmasında maraqlıdır.

Vençur fondlarının vəsaitləri çox vaxt yeni fəaliyyətə başlayan

böyük olmayan firmalara qoyulur. Onlar isə son nəticədə ya iri firmalar tərəfindən udulur, ya da ki, onlarla uzunmüddətli firmalar arası əlaqə yaradılır.

Vençur fondlarının fəaliyyəti 7 – 10 ili əhatə edir. Bu müddət bitdikdən sonra onlar ləğv edilir, portfelə daxil olan şirkətlərin səhmləri isə açıq bazarda satıla, yaxud da sadəcə olaraq fondun investorları arasında bölüşdürülə bilər.

Dövlət investorlarından fərqli olaraq, vençur şirkətləri öz vəsaitlərini gələcəkdə onların ilkin kapital qoyuluşunu əhəmiyyətli dərəcədə kompensasiya edə bilən və qaçılmaz risklərə haqq qazandıran səhmlərin əldə edilməsini nəzərdə tutaraq daha həvəslə vençur fondlarına qoyurlar.

Normal vençur fondunda, əsas əməkdaşlar fonda qoyulmuş ümumi vəsaitin 2% dəyərində illik və fondun qazancının 20%-i dəyərində vəsait götürürlər (“iki və iyirmi” adlanan razılaşmaya əsasən). Fondun fəaliyyəti ərzində, əldə olan vəsaitin tez bitə biləcəyini nəzərə alaraq, böyük “vençur” investorları, bir neçə fonda eyni vaxtda vəsait ayırır və bunun köməyi ilə böyük şirkətlər, şirkətin inkişaf vəziyyətindən asılı olmayaraq, mütəxəssisləri “qoruyub saxlaya” bilirlər. Kiçik şirkətlər isə, əsasən inkişaf edirlər, ancaq daha sonralar öz ilk investitorları ilə birlikdə uğursuzluqla qarşılaşırlar.

Vençur maliyyələşməsinin ən vacib məsələlərindən biri investorlar yüksək gəlirlilik səviyyəsinə nail olmağa səy göstərərək onların qaçılmaz risklərini azaldan şərtlərin yaradılmasıdır. Bu şərtlərə aşağıdakıları aid etmək olar:

✓ Diversifikasiya – müxtəlif şirkətlərin innovasiya layihələrinə vəsait qoyuluşudur. Bu, bir şirkətə uğursuz vəsait qoyuluşu digər müəssisənin gəlirləri hesabına kompensasiya oluna bilər. Müxtəlif qiymətləndirmələrə görə “hədəfə düşmək” ehtimalı 20%-dən çox deyil, bu kapital qoyuluşunu vençur (riskli) kapital qoyuluşu hesab etmək olar.;

✓ Eyni bir innovasiya layihəsinə kapital qoyuluşu zamanı müxtəlif investorların səylərinin birləşdirilməsi əmanətçilər arasında bölüşdürüldüyünə görə riski nəinki azaldır, həm də investorların

idarəetmə təcrübələrinin birləşməsi, işgüzar əlaqələri və s. ilə sinergetik effekt yaradır;

✓ Vençur fonduna qoyulan vəsaitlərin effektivliyinə və səmərəli istifadəsinə cavab verən peşəkar rəhbərliyin təyin olunması;

✓ Bir və bir neçə vençur fondunun idarə olunmasını üzərinə götürən ixtisaslaşmış vençur şirkətlərinin yaradılması.

Vençur fondlarından az tanınan, lakin investisiya qoyuluşu üçün potensial cazibədar yeni şirkətlərin dəstəklənməsinə istiqamətlənən pul axınları vətəndaşların şəxsi pullarının qısa müddət ərzində gəlir gətirməyən innovasiya layihələrinə transformasiya etməsinə imkan verərək texniki tərəqqinin aşkar katalizatoru rolunu oynadılar. Vençur biznesinin inkişafı müəyyən üstünlüklərə malikdir:

➤ Bazar konyukturunun dəyişilməsinə çevik reaksiyavermə qabiliyyəti;

➤ Yeni ideyaların sınaqdan keçirilməsinə vaxtında oriyentasiya etmək imkanı;

➤ Sərt bürokratik qaydaların yoxluğu. Kiçik biznes sferasında şirkətlərin işçiləri (bir qayda olaraq, istedadlı mühəndislər, alimlər, ixtiraçılar) əmək intizamının ümumi qəbul edilmiş "çərçivəsindən" kənara çıxaraq müəyyən yaradıcılıq azadlığına malikdirlər.

Vençur maliyyələşməsinin üstünlükləri:

- Müxtəlif maliyyə alətlərinə pul qoyuluşunu diversifikasiya etmək imkanı;

- Gələcəkdə xarici maliyyələşdirmə mənbələrinin asan və ucuz cəlb edilməsi. Belə ki, səhmlərin açıq bazarda yerləşdirilməsi və informasiyanın elan edilməsi nəticəsində potensial investorlar şirkətlə yaxından tanış olacaqlar və şirkətə qarşı etibarlılıq dərəcəsi yüksələcəkdir;

- Satış bazarının əhəmiyyətli dərəcədə genişləndirilməsi.

Vençur maliyyələşməsinin çatışmazlıqları :

- Şirkətin sahibi kimi rəhbərliyin onun üzərində real nəzarəti itirməkdən ehtiyatlanması;

- Xarici bazarda nəzarət səhm paketinin alınması yolu ilə yeni

investorlar tərəfindən şirkətin udulma təhlükəsi;

- Rüblük və illik hesabatların tərtibinə çəkilən xərclərin çox olması, hesabatların dərc olunması və məxfi informasiyanın açılması.

Son mərhələdə vençur kapitalının innovasiya layihəsindən çıxması, layihədə iştirakının başa çatdırılmasını nəzərdə tutur. O üç ssenari üzrə həyata keçirilə bilər:

- Fərdi və kollektiv investorların səhm paylarının şirkət səhmdarlarına satılması ;

- Kiçik innovasiya şirkətinin açıq səhmdar cəmiyyətinə çevrilməsi və səhmlərin hərracda yerləşdirilməsi;

- Şirkətin səhmlərinin bu səhmləri əldə etməyə maraqlı olan digər şirkətə - strateji tərəfdaşa satılması.

Hazırda minlərlə vençur təyinatlı biznes kompaniyaları fəaliyyət göstərirlər. MDB məkanında və başlıca olaraq Rusiyada vençur biznesi TƏSİS və Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankının təşəbbüsləri əsasında inkişaf etməkdədir. Bu sırada ölkəmizdə müvafiq qeyri-hökumət təşkilatı fəaliyyət göstərsə də, vençur biznesi sferasında mütərəqqi nailiyyətlər nəzərə çarpır və onun tətbiq diapazonu o qədər də geniş olmayaraq məntiqi reallıqlar səviyyəsinə yüksəlməyib.

Məhdud zaman kəsiyində yüksək riskli mənfəət üçün hesablanan vençur kapitalı biznes fəaliyyətində alim potensialı və mühəndis istedadının tam dövriyyədə hərəkətini təmin edir. Ən geniş mənada o, elmi-texniki işləmələrin kommersionizasiyasının sürətləndirilməsinə xidmət edərək, mürəkkəb strukturlu biznes layihələrinin reallaşmasına zəmin olur.

Daha dinamik inkişaf edən sahələri dəstəkləyən vençur kapitalı ölkənin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətliliyini təmin etməyə qadirdir. Vençur kapitalının birbaşa dəstəyi, köməyi hesabına Federal Ekspres, Lotus, DEK kimi şirkətlər ayağa qalxdılar. ABŞ-da daha sürətlə inkişaf edən şirkətlərin 4%-i yeni iş yerlərini yaradır və bu 4% firmaların əksəriyyəti vençur kapitalı tərəfindən aktiv dəstəklənir. Avropa sənayesində vençur kapitalının ölçülərinə görə şəriksiz lider Böyük Britaniyadır. Onun payına bütün vençur investisiyalarının

demək olar ki 50%-i düşür.

Vençur biznesinin Azərbaycan Respublikasında inkişafı üçün bir sıra adekvat əhəmiyyətli tədbirlərin görülməsinə ehtiyac vardır. Burada ilk öncə müvafiq normativ-hüquqi bazanın formalaşdırılması və mütəmadi olaraq təkmilləşdirilməsi zərurəti əhəmiyyət kəsb edir. Bununla belə, müvafiq iqtisadi fəalliyət sferasının genişləndirilməsində xüsusi likvid fondunun və vençur infrastrukturunun yaradılması da vacib şərtlərdəndir.

İqtisadiyyatın inkişafına vençur kapitalının cəlb edilməsi təşəbbüsləri qiymətləndirilməli, liberallaşan iqtisadi prosesdə vençur seqmentindən yetərincə istifadənin işlək mexanizmləri hazırlanmalıdır. Vençur kapitalının geniş tətbiqi yeni texnologiyaların, innovasiyaların, «nou-xau»ların ölkəmizə gətirilməsində, kiçik və orta biznes müstəvisində strateji layihələrin reallaşmasında mühüm iqtisadi alətə çevrilməlidir.

7.3. Sığorta və hedcinq

Maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələrinin növbəti forması sığorta və hedcinqdir. Bu tərəfdaşlıq formalarından hər birinə ayrı ayrılıqda baxılmasına zərurət vardır.

Sığorta istehsal münasibətlərinin ən zəruri elementlərindən biridir. O əsasən ictimai istehsal prosesində meydana gələn maddi itkilərin əvəzinin ödənilməsi ilə əlaqədardır. Normal təkrar istehsal prosesinin ən zəruri şərtlərindən biri istehsalın fasiləsizliyidir. Əgər ictimai istehsal prosesi təbiət qüvvələrinin və digər zərərli hadisələrin nəticəsində dayanırsa, onda cəmiyyət üçün belə hallardan zərər çəkməmək məqsədilə əvvəlcədən tədbirlərin görülməsi vacibdir. Çünki ictimai istehsal risqli xarakter daşıyır. Bu risk ilk növbədə özünü insanlar və təbiətin dağıdıcı qüvvələri arasındakı ziddiyyətlərdə göstərir. Belə hallar da insan iradəsindən asılı olmayaraq baş verir və onların ağır nəticələrini aradan qaldırmaq məqsədilə sığorta müdafiəsindən istifadə olunur. Bu, ilk növbədə, özünü ictimai istehsalın sığortalanması və ya müdafiəsi formasında biruzə verir ki,

bu da tərəfdaşlıq əlaqələrinin yaranmasına gətirib çıxarır.

Sığorta iqtisadi kateqoriya kimi müxtəlif fəvqəladə hallar baş verdikdə dəyən ziyanın ödənilməsi və vətəndaşların şəxsi həyatları ilə bağlı hadisələr zamanı onlara maliyyə yardımı göstərilməsi ilə əlaqədar məqsədli pul vəsaiti fondlarının yaradılması və istifadəsi prosesidir. Məqsədli sığorta fondlarının formalaşması, fiziki və hüquqi şəxslərin maddi itgilərinin ödənilməsi pul vəsaitinin dövrəni vasitəsilə iqtisadi münasibətlərin köməyi ilə həyata keçirilir. Göründüyü kimi sığorta münasibətləri pul vəsaiti fondlarının formalaşması və istifadəsi ilə əlaqədar meydana gələn yenidən bölgü münasibətləridir.

Daha geniş mənada sığorta müəssisə və təşkilatların, fərdlərin vəsaiti hesabına xüsusi ehtiyat pul vəsaiti fondlarının yaradılması və onun nəzərdə tutulmayan hallar, bədbəxt hadisələr, təbii fəlakətlər və digər əlverişsiz hadisələr nəticəsində dəymiş zərərin ödənilməsi və habelə, əhaliyə, onların həyatında müxtəlif hadisələr baş verdikdə sığorta təminatını ödəmək üçün istifadəsini özündə əks edən iqtisadi münasibətlər sisteminin məcmusudur.

Sığortanın obyektini kimi sığortalanan şəxsin həyatı, sağlamlığı, iş qabiliyyəti, vətəndaşların, təşkilatların, müəssisələrin əmlakları, əmlak mənafehi, nəqliyyat vasitələri və yüklər, risklər, məsuliyyət və s. çıxış edir.

Sığortada iki tərəfin iştirakı zəruridir: sığorta etdirən və sığorta edən. Sığorta edən kimi dövlət, səhmdar və ya sığorta fondunu yaratmaq və istifadə etmək səlahiyyətinə malik olan digər sığorta təşkilatları çıxış edir. Sığorta etdirən kimi isə dövlət, bələdiyyə, kooperativ, səhmdar, hüquqi və fiziki şəxslər çıxış edir.

İqtisadi anlayış olan sığorta maliyyə kateqoriyasının tərkib hissəsidir. Bununla yanaşı, maliyyə ümumilikdə gəlirin və yığımların bölgüsü və yenidən bölgüsü ilə əlaqədardırsa, onda sığorta ancaq yenidən bölgü əlaqə və münasibətlərini əhatə edir. İqtisadi anlayış olan sığortanın özünəməxsusluğunu xarakterizə edən aşağıdakı mahiyyət əlamətlərini göstərmək olar:

1. Sığortalama zamanı pulun yenidən bölgüsü münasibətləri

meydana çıxır ki, bu da kənar, gözlənilməz və güclü hadisələrin mövcudluğu ilə şərtlənir. Bu hadisələrin nəticəsində milli iqtisadiyyata və əhaliyə maddi və digər zərərlər dəyir.

2. Sığorta zamanı sığorta iştirakçıları arasında dəymiş zərərin aradan qaldırılması həyata keçirilir. Sığorta iştirakçıları dedikdə, sığorta olunanlarla sığorta edənlər başa düşülür. Bu cür yenidən bölgü münasibətləri, bir qayda olaraq bütün təsərrüfatı və bütün ölkə ərazisini deyil, ictimai həyatın müəyyən hissələrini əhatə edən zərərin təsadüfi xarakter daşması ilə şərtlənir. Bu zaman sığorta iştirakçıları nə qədər geniş olarsa, onda zərərin aradan qaldırılmasında hər bir sığortaçıya o qədər az pul düşər. Sığortalama zərərin aradan qaldırılmasında ən səmərəli metoddur. Bu səmərəlilik, sığortaçıların və sığorta olunan obyektlərin sayı artdıqca daha da artır. Sığorta həm də pul vəsaitlərinin sığorta fondu adlanan vahid bir fondə cəmlənməsini təmin edir. Belə hallarda hər bir sığortaçı minimum xərclərlə maksimum zərərləri aradan qaldıra bilir.

3. Sığorta zərərlərin ərazi vahidləri arasında həm də vaxtında bölüşdürülməsini təmin edir. Bu zaman bir il ərzində sığorta fondunun vəsaitlərinin səmərəli ərazi bölgüsü üçün çox böyük ərazi və kifayət qədər sığorta obyektinin olması lazımdır. Zərərlərin vaxtında aradan qaldırılması fəvqəladə halların təsadüfi xarakteri ilə əlaqədardır. Çünki belə fəvqəladə hallar hər il baş vermir və onların baş verməsinin dəqiq vaxtı məlum deyildir.

4. Zərərin qapalı şəkildə aradan qaldırılması sığorta fondunda səfərbərliyə alınmış vəsaitlərin bilavasitə geri qaytarılmasını şərtləndirir. Hər bir sığorta olunanın sığorta fonduna ayırdığı sığorta ödənişlərinin ancaq bir məqsədi var ki, o da müəyyən ərazidə və müəyyən vaxt müddətində zərərin həqiqi məbləğinin ödənilməsidir. Ona görə də sığorta ödənişlərinin məbləği dəymiş zərərin ödənilməsi formasında geri qaytarılır.

Tədiyyə əsaslı sığortaya ilk dəfə təxminən 1250-ci illərdə Venesiya, Pisa, Florensiya və Genuya şəhərlərində rast gəlinir. Bu günkü mənada sığortaya isə yalnız XIV əsrlərdə təsadüf edilir. XIV əsrdə dəniz ticarətinin ən çox inkişaf etdiyi İtaliyada sığorta

təminatına bir ehtiyac hiss edildi və dəniz sığortası anlayışı da ilk dəfə burada yarandı. İlk sığorta şəhadətnaməsi (polisi) kimi qəbul edilən müqavilə 23 oktyabr 1347-ci ildə İtaliyanın Genuya limanından Mayorkaya gedən “Santa Klara” gəmisində daşınan yükə təminat verilməsi məqsədilə hazırlanmışdır. İlk sığorta şirkəti isə 1424-cü ildə yenə də Genuya şəhərində yaradılmışdır. Sığorta işi üzrə ilk qanun isə 1435-ci ildə elan edilmiş Barselona fərmanıdır. Quru sığortalarının yaranmasına isə 1666-cı ildə Londonda baş verən və dörd gün davam edərək 13000 ev və 100 kilsənin yanıb-külə dönməsinə səbəb olan böyük yanğın təkan vermişdir. Sonradan bu hadisə ilə bağlı 1667-ci ildə Yanğın Bürosu yaradılmış, 1684-cü ildə isə bu büroya rəqib olaraq bir ortaqlıq şəklində ilk yanğın sığorta şirkəti fəaliyyətə başlamışdır.

Müasir dövrdə sığorta işinin təşkilinin əsas prinsiplial xüsusiyyəti sığortanın inhisarsızlaşdırılmasıdır. Dövlət sığortası ilə yanaşı səhmdar cəmiyyətlər, kooperativlər və digər təşkilatlar tərəfindən həyata keçirilən sığorta da meydana gəlib və inkişaf edir.

Bazar münasibətlərinə keçid şəraitində təsərrüfatın müxtəlif sahələrində sığortanın istifadəsilə bir sıra anlayışlar meydana çıxır. Bu sığorta elementlərinin tətbiqi mülkiyyətin bütün formalarını, ailə münasibətlərini əhatə edərək sığorta ilə maraqlananlar arasında xeyli genişlənmişdir. Sığortada xüsusi sığorta anlayışlarından istifadə olunur ki, bu da tərəflər arasında qarşılıqlı münasibətləri asanlaşdırır. Sığorta anlayışlarının köməyi ilə hər bir konkret sığorta forması tənzimlənir və bu sığorta iştirakçılarının hüquqi vəzifələrində ifadə edilir. Sığorta anlayışlarının sığortanın təşkili və idarə edilməsində böyük rolu var. Sığortanın əsas etibarilə dörd əsas funksiyası var. Bunlar aşağıdakılardan ibarətdir:

1. risk;
2. xəbərdarlıq;
3. yığım ;
4. nəzarət funksiyası.

Əsas funksiyası kimi risk funksiyası çıxış edir. Sığorta riski, zərər görənlər tərəfindən təsərrüfatlara pul yardımının göstərilməsi üzrə sığortanın əsas

təyinatı ilə əlaqədar olduğundan, risklik funksiyası əsas funksiyalardan biri hesab olunur. Məhz risklik funksiyasının fəaliyyəti nəticəsində dəyərin pul formasının məbləği, təsadüfi sığorta hadisələrinin baş verməsi ilə əlaqədar olaraq, sığorta iştirakçılarının arasında bölüşdürülür.

Sığortanın xəbərdarlıq funksiyası əsasən sığorta fondunun vəsaitlərinin müəyyən hissəsi hesabına sığorta risklərinin azaldılması tədbirlərinin maliyyələşdirilməsinə istiqamətlənir. Xəbərdarlıq və ya qabaqcadan xəbər vermə funksiyası əhalinin və ya təsərrüfat subyektlərinin öz mümkün itgilərinin nəticələrini aradan qaldırmağa çağırış olmaqla bütün əmlakın, fəaliyyətin, həyatın və s. sığortalanmasını ifadə edir.

Sığortaya görə ayırmalar sığorta fonduna cəlb olunduğu üçün sığorta həm də yığım funksiyasını həyata keçirir. Sığorta vasitəsilə çoxlu miqdarda pul vəsaitlərinin toplanması maliyyə siyasəti baxımından böyük əhəmiyyətə malikdir.

Sığortanın başqa bir funksiyası olan nəzarət funksiyasıdır. Nəzarət funksiyası yuxarıda sadalanan 3 funksiyanın nəticəsi kimi çıxış edir və konkret sığorta münasibətləri zamanı həmin funksiyalarla birlikdə meydana çıxır. Nəzarət funksiyası sığorta fondu vəsaitlərinin formalaşdırılması və istifadəsi ilə əlaqədardır. Sığorta nəzarətinin qanunvericilik sənədləri əsasında həyata keçirilməsi maliyyə nəzarətinin həyata keçirilməsinin tərkib hissəsi kimi çıxış edir.

Sığorta ilə bağlı bəzi anlayışlar vardır ki, onlar aşağıdakı kimi təsvir olunmuşdur.

Sığorta - sığortalının əmlakının və əmlak mənafeələrinin müdafiəsi sahəsində münasibətlərdir.

Həyat sığortası - sığortalının ölümü, sağlamlığının, iş qabiliyyətinin qocalığa, yaxud əlilliyə görə tamamilə və ya qismən itirilməsi halları üçün aparılan sığortadır. Həyat sığortası üzrə müqavilə müddəti bitdikdə və ya sığorta hadisəsi baş verdikdə, sığorta məbləği sığorta müqaviləsində müəyyən edilmiş qaydada və şərtlərlə sığortalıya qaytarılır.

Qeyri-həyat sığortası - sığorta hadisəsi baş verdiyi zaman sığortalıya vurulan zərər ödənilməklə onun məsuliyyəti, əmlakı və əmlak mənafeələri ilə bağlı risklərin sığortasıdır.

Sığortaçı - yalnız sığorta və təkrar sığorta fəaliyyətini göstərmək məqsədilə yaradılmış, qanunvericiliklə müəyyənləşdirilmiş qaydada xüsusi razılıq almış hüquqi şəxs olan sığorta təşkilatıdır.

Sığortalı - sığortaçı ilə müqavilə bağlayan (sığorta etdirən) və ya xeyrinə sığorta müqaviləsi bağlanan (sığorta olunan), yaxud qanuna görə sığortalanmış sayılan fiziki şəxs (fəaliyyət qabiliyyəti məhdud olan və ya fəaliyyət qabiliyyəti məhkəmə tərəfindən məhdudlaşdırılan, eləcə də fəaliyyət qabiliyyəti olmayan şəxslərdən başqa) və ya hüquqi şəxslərdir.

Sığorta riski – ehtimal olunan elə hadisədir ki, onun baş verməsinə qarşı sığorta aparılır. Sığorta riski sayılan hadisənin təsadüf əlamətləri olmalıdır.

Sığorta məbləği – sığortalı tərəfindən bildirilən və sığorta şəhadətnaməsində (polisdə) yazılan məbləğdir. Sığorta məbləği, zərər baş verdiyi zaman sığortaçının yerinə yetirə biləcəyi ödənişin maksimum miqdarını göstərir.

Sığorta dəyəri – sığortalanacaq əmlakın cari bazar şərtlərinə uyğun olaraq müəyyən edilən alqı-satqı qiymətidir. Sığorta hadisəsi baş verdiyi zaman sığortalının düşdüyü zərəri bütövlükdə ala bilməsi üçün ideal variant, sığorta məbləğinin sığorta dəyərində bərabər olmasıdır.

Sığorta hadisəsi – qanuna və ya sığorta müqaviləsinə görə sığorta ödənişinin, sığortalıya və ya üçüncü şəxslərə ödənilməsi üçün əsas olan haldır.

Sığorta ödənişi – sığorta hadisəsi baş verdikdə sığortalının əmlakına və ya əmlak mənafeələrinə dəyən zərərin yerini doldurmaq üçün pul və ya natura şəklində ödənilən vəsaitə sığorta ödənişi deyilir.

Sığorta haqqı (prim) – sığorta müqaviləsinə və ya Qanuna uyğun olaraq sığortalının sığortaçıya verməli olduğu pul məbləğidir.

Sığorta tarifi – sığorta haqqının hesablanması üçün aktuari hesablamalarına əsasən müəyyən edilən dərəcədir.

Təkrar sığorta – təkrar sığorta sığortaçının sığortalı qarşısında öz öhdəliklərinin bir hissəsinin yerinə yetirilməsi riskini başqa sığortaçıda (təkrar sığortaçıda) sığortalamasıdır;

Şərikli (müştərək) sığorta – bir riskə qarşı, bir neçə şirkət tərəfindən eyni və ya müxtəlif nisbətlərdə təminat verilməsinə şərikli (müştərək) sığorta deyilir.

Sığorta münasibətləri məcburi və könüllü formalarda həyata keçirilir. Məcburi sığorta dövlət tərəfindən qanunvericilik əsasında həyata keçirilməklə cəmiyyətin maraqlarının təmin edilməsi üçün hüquqi və fiziki şəxslərin sığorta edilməsidir. Bu müvafiq sığortalanmış qrupların qəti müəyyən olunmuş sığorta ödənişinin həyata keçirilməsi deməkdir. Yəni maddi zərərlərin ödənilməsi və yaxud digər pul yardımı göstərilməsi lazım gəldikdə bu, təkcə konkret zərərçəkənin marağına deyil, ictimai marağa da xidmət edir. Başqa sözlə desək, sığortanın məcburi forması sığortaçıyı müdafiə edir. Ona görə də sosial sığorta, hərbi xidmətçilərin sığortası və digər bir neçə sığorta forması bizim ölkədə məcburi sığortadır.

Hər bir ölkədə məcburi sığorta obyektləri müxtəlifdir. Məcburi sığortada bəzi prinsiplər üzrə fərqləndirilir. Sığorta edən müvafiq obyektlərin sığortası üçün məcburi sığorta qanunu tətbiq edir, sığorta olunanlar isə sığorta ödənişlərini ödəməlidir. Qanun, adətən, aşağıdakı məsələləri nəzərə alır:

- məcburi sığortaya aid edilən obyektlərin siyahısı;
- sığorta məsuliyyətinin səviyyəsi;
- tarif dərəcələrinin tətbiq olunma qaydaları;
- sığorta ödənişlərinin aparılması dövrü;
- sığorta edənin və sığorta olunanın əsas hüquq və vəzifələri.

Məcburi sığortadan fərqli olaraq sığortanın könüllü formasında sığortaçılarla sığorta olunanlar arasında müqavilə könüllü olaraq bağlanılır. Qanunvericiliyə uyğun olaraq könüllü sığortanın hər bir növü üzrə qaydalar müəyyənləşdirilir, dövlət sığorta nəzarəti orqanları tərəfindən lisenziya verilir. Bir qayda olaraq könüllü sığorta müqaviləsi əvvəlcədən müəyyən edilmiş sığorta müddəti üçün

bağlanılır.

Könüllü sığorta, sığorta ayırmalarının həm bir dəfəyə, həm də dövrü olaraq ödənilməsi şəraitində fəaliyyət göstərir. Könüllü sığorta müqaviləsi yalnız sığorta ayırmalarının bir dəfəlik və ya dövrü olaraq ödənilməsi şəraitində qüvvəyə minir. Sığorta ayırmalarının ödənilməsi uzunmüddətli sığorta müqaviləsinin fəaliyyətinin dayandırılmasına səbəb olur.

Ölkəmizdə, «Sığorta haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununa əsasən sığorta iki əsas sahədən: həyat və qeyri-həyat sığortası sahələrindən ibarətdir. Sığortaçıları bu sahələrdən biri və ya hər ikisi üzrə fəaliyyət göstərə bilərlər.

Həyat sığortası-sığortalının ölümü, sağlamlığının, iş qabiliyyətinin qocalığa yaxud əlilliyə görə təmamilə və ya qismən itirilməsi halları üçün aparılan sığortadır. Həyat sığortası üzrə müqavilə müddəti bitdikdə və ya sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta məbləği sığorta müqaviləsində müəyyən edilmiş qaydada və şərtlərlə sığortaçıya və ya onun varisinə ödənilir. Həyat sığortası müqavilələri uzun müddətə bağlanılır və bu müddətdə yaranmış inflyasiya sığortalıya təminatın verilməsinə maneçilik yarada bilər. Bu baxımdan sığorta şirkəti öz fəaliyyətini elə qurmalıdır ki, sığorta müqavilələri üzrə qəbul etdiyi öhdəlikləri müqavilə ilə müəyyən olunmuş şərtlər çərçivəsində həyata keçirə bilsin.

Qeyri-həyat sığortası-sığorta hadisəsi baş verdiyi zaman sığortaçıya vurulan zərər ödənilməklə onun məsuliyyəti, əmlakı və əmlak mənafeələri ilə bağlı risklərin sığortasıdır.

Sığortanın bütün təşkilati formaları ümumi sığorta qanunları və normativ aktlarla tənzim olunmalıdır. Sığorta şirkəti hüquqi şəxs olaraq yaradılır və yalnız sığorta və təkrar sığorta fəaliyyətini həyata keçirir. Sığorta şirkətinin bank, istehsal və ticarət fəaliyyəti ilə məşğul olması qadağandır.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində sığortanın əsas təşkilati formaları aşağıdakılardan ibarətdir:

1. Dövlət sığortası - sığortanın elə formasıdır ki, burada sığortaçı rolunda dövlət təşkilatı çıxış edir. Dövlət bütün sığorta növlərini tam

dövlət inhisarı şəraitində, sığortanın bəzi növləri üzərində dövlət inhisarı şəraitində, yaxud hansısa dövlət sığorta inhisarı şəraitində həyata keçirilə bilər. Hazırda inkişaf sonuncu variant üzrə gedir. Dövlət bir neçə sığorta növü üzrə öz birinciliyini saxlamalıdır.

2. Qarşılıqlı sığorta - sığorta müdafiəsinin bu cür təşkili forması zamanı hər bir sığortalanan, eyni zamanda sığorta cəmiyyətinin daha doğrusu, qarşılıqlı yardımını təmin etmək məqsədilə yaradılmış sığorta birliklərinin üzvü olur. Bu forma az da olsa kommersiya istiqamətli formadır.

3. Kooperativ sığorta - bu forma öz mahiyyətinə görə qarşılıqlı sığorta ilə eyni əhəmiyyətə malikdir. Burada əsas etibarilə istehlak və yeyinti sistemində sığortanın həyata keçirilməsində milli təcrübə və beynəlxalq praktika əsas götürülür. Kooperasiyalar haqqında qanunda kooperativ sistemin də əmlak sığortasını həyata keçirən kooperativ sığorta idarələrinin fəaliyyət sahələri müəyyən edilir.

4. Məhdud məsuliyyətli sığorta – sığorta şirkəti məhdud məsuliyyətli cəmiyyət formasında bir və ya bir neçə hüquqi şəxs tərəfindən təsis edilə bilər. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət formasında yaradılmış sığorta şirkətinin nizamnamə kapitalı nizamnamə ilə müəyyənləşdirilmiş qaydada paylara bölünür, iştirakçıları onun öhdəlikləri üzrə məsuliyyət daşımır və cəmiyyətin fəaliyyəti ilə bağlı zərər üçün qoyduqları mayaların dəyəri həddində risk daşıyırlar.

5. Səhmdar sığorta – sığorta fəaliyyətinin elə təşkili formasıdır ki, burada sığortaçı sifətində öz nizamnamə kapitalını səhmlər hesabına formalaşdıran səhmdar cəmiyyətlər çıxış edir. Bu, təsisçilərə imkan verir ki, digər fiziki və hüquqi şəxslərin pul ehtiyatlarının cəlb edilməsi hesabına mövcud olan xüsusi vəsaitlərlə sığorta əməliyyatlarının aparılması sürətlə genişləndirilsin. İlkin kapitalın təşkil edilməsi qaydalarından asılı olaraq, açıq tipli və qapalı tipli səhmdar cəmiyyətləri fərqləndirilir.

Hedcinq (ing. hedge – sığorta, zəmanət) – bir bazarda bərabər, lakin başqa təcili mövqeli zidd bazarda qiymət risklərinin təsirinin kompensasiyası üçün müəyyən olunan təcili sövdələr üzrə mövqe (təcili sövdələr üzrə mövqe).

Hedcinq təcili bazarlarda sövdələrin bağlanması yolu ilə risklərin sığortalanması məqsədilə qiymətlərin dəyişməsi yolu ilə həyata keçirilir. Hedcinqin daha çox qarşılaşdığımız növü fyuçers müqavilələri ilə hedcinqdir. Fyuçers müqavilələrinin meydana çıxması malların qiymətlərinin dəyişməsindən sığortalanmaq zərurətindən doğmuşdur. Fyuçerslərlə ilk əməliyyatlar Çikaqonun əmtəə bazarlarında məhz bazarın konyunkturunun kəskin dəyişmələrindən müdafiə üçün aparılmışdır.

XX əsrin ikinci yarısına qədər hedcinq terminindən (bu terimin artıq o vaxtlar bəzi normativ sənədlərdə möhkəmləndirilmişdi) müstəsna olaraq qiymət risklərinin aradan qaldırılması üçün istifadə olunmuşdur. Hazırda hedcinqin məqsədi risklərin aradan qaldırılması deyil, onların optimallaşdırılmasıdır. Hedcinqin mexanizmi nağd (əmtəə, qiymətli kağızlar, valyuta) və fyuçers bazarında təyinatca əks öhdəliklərin tarazlaşdırılmasından ibarətdir. Fyuçerslərlə aparılan əməliyyatlarla yanaşı, digər təcili alətlər: forvard müqavilələri və opsiyonlarla da aparılan əməliyyatlar hedcinq əməliyyatları hesab edilə bilər.

Hedcinqləmə fəaliyyəti alıcı və ya satıcı tərəfindən öz biznes, aktivlər, yaxud ödəniş vasitələrini qiymət və məzənnələrin dəyişməsi hadisəsindən qorumaq məqsədilə əsasən aparılan forvard əməliyyatlarıdır. Mal, əmlak, xarici valyuta və qiymətli kağızlarla aparılan əməliyyatlarda mühafizə səciyyəli, lakin möhtəkirlik xarakteri daşımayan məqsədlər üçün istifadə edilir. Məsələn, ixracatçı üç aydan sonra Meksika pesosu ilə ödəniləcək malı Meksikaya göndərir. Bu zaman o, özünü ödəniş günü mümkün mübadilə məzənnəsi riskindən mühafizə etmək məqsədilə, həmin peso məbləğini üç ay qabaq, malların göndərildiyi gün öz bankına satır.

Fyuçers, forvard, opsiyon və svop müqavilələri müəyyən əsas müqavilənin hedcinqi kimi uçota alınarsa, bu müqavilələr üzrə pul vəsaitlərinin hərəkəti hedcinq edilən əsas müqavilənin pul vəsaitlərinin hərəkəti kimi təsnifləşdirilir. "Hedcinq" termini elə fyuçers, forvard, opsiyon və svop müqavilələrinin bağlanılmasını nəzərdə tutur ki, onların bazar qiymətlərinin dəyişməsi əməliyyat

fəaliyyəti, investisiya fəaliyyəti və maliyyələşdirmə üzrə fəaliyyət ilə bağlı əsas müqavilələrin bazar qiymətlərinin dəyişməsinə tam və ya qismən kompensasiya edir.

Hedcinqin nəticəsi təkcə risklərin aşağı salınması deyil, həm də mümkün mənfəətin aşağı düşməsidir. Alqı və satqı ilə hedcinqi fərqləndirirlər. Alqı ilə hedcinq fyuçersin əldə edilməsi ilə bağlıdır ki, bu da alıcını gələcəkdə qiymətlərin qalxmasından sığortalayır. Hedcinq zamanı (satıcının hedcinqi, qısa hedcinq) satışı real əmtəə bazarında həyata keçirmək nəzərdə tutulur və gələcəkdə qiymətlərin aşağı düşməsindən sığortalanmaq məqsədilə təcili alətlərin satışı həyata keçirilir.

Təcrübədə hedcinqin müxtəlif tipləri mövcuddur. Ən yayılmış hedcinq tipləri aşağıdakılardır:

Klassik yəni təmiz hedcinq. Real əmtəə və fyuçers bazarında bir-birinə zidd mövqelərin tutulması yolu ilə hedcinq. Çikaqoda (ABŞ) hedcinq üçün kənd təsərrüfatı məhsullarının ticarəti ilə məşğul olanlar tərəfindən tətbiq olunan ilk hedcinq növüdür.

Tam, qismən və qabaqlayıcı hedcinq. Tam hedcinq fyuçers bazarında risklərin sövdənin tam məbləğində sığortalanmasını nəzərdə tutur. Hedcinqin bu növü qiymətlə bağlı risklərin mümkün itkilərini tamamilə istisna edir. Qismən hedcinq real sövdənin yalnız bir hissəsini sığortalayır. Qabaqlayıcı hedcinq real əmtəə bazarında sövdənin bağlanmasıdan çox-çox əvvəl təcili müqavilənin alqısını və ya satqısını nəzərdə tutur. Təcili bazarda sövdənin bağlanması ilə real əmtəə bazarında bağlanmış sövdə arasında fyuçers müqaviləsi əmtəənin tədarükü üçün real razılaşmanın əvəzedicisi rolunu oynayır. Qabaqlayıcı hedcinq həm də təcili tədarük əmtəəsinin alqısı və satqısı və onun birja vasitəsilə sonrakı icrası yolu ilə istifadə oluna bilər. Hedcinqin bu növünə səhm bazarlarında daha çox rast gəlmək olur.

Selektinq hedcinq. Hedcinqin bu növü fyuçers bazarında və real əmtəə bazarında sövdələr həcminə və müddətinə görə fərqlənməsilə xarakterizə olunur.

Çarpaz hedcinq. Hedcinqin bu növü onunla xarakterizə olunur ki, fyuçers bazarında əməliyyat real əmtəə bazarında baza aktivinə

olan müqavilə deyil, başqa maliyyə alətinə görə həyata keçirilir. Məsələn, real bazarda səhmlə əməliyyat baş verir, fyuçers bazarında isə birja indeksi ilə.

7.4. Ekkaunting və audit

Maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələrinin digər bir forması kimi ekkaunting və audit məsələləri qarşımıza çıxır. Bu tərəfdaşlıq formalarından hər birinə ayrı ayrılıqda baxılmasına zərurət vardır.

Ekkaunting – audit firma tərəfindən təşkilatlara göstərilən mühasibat xidməti növüdür, biznesin müxtəlif növ məlumatların toplanması, işlənməsi, təsnifatı, analizi və dizaynı ilə məşğul olan sahəsidir. Ekkaunting tam və ya hissəli ola bilər. Tam ekkaunting halında audit firması mühasibat və vergi hesabatının aparılmasını, həmçinin maliyyə, vergi və statistika hesabatlarının vaxtlı-vaxtında aidiyyəti orqanlara çatdırılması məsuliyyətini öz üzərinə götürür. Bütün işlər audit firmanın ərazisində və onun avadanlıqlarında aparılır. Bu da müştəriyə müəssisədə mühasib saxlamaq məcburiyyətindən azad edir.

Qismən ekkauntingdə müştəri nəzarət funksiyasını öz üzərinə götürür (müəssisə rəhbəri baş mühasib vəzifəsini öz üzərinə götürür), audit firması isə uçot aparılması və hesabatların tərtib edilməsi ilə məşğul olur. Orta hesabla ekkaunting xidməti müəssisəyə mühasibatlığın saxlanması bəhsinə başa gəlir, əksinə, mühasibatlığın saxlanması üçün əlavə xərcləri nəzərə alsaq nisbətən ucuz olur.

Ekkauntingin son məqsədi – maliyyə məlumatlarından istifadə etmək, onların şərhini və analizidir. Bununla yanaşı bu və ya digər iqtisadi hadisələrlə biznesin maliyyə nəticələri arasında çoxsahəli əlaqələr müəyyənləşdirilir, müxtəlif alternativ biznes-əməliyyatların effektivliyi ölçülür, gələcəkdə biznesin nəticələrini proqnozlaşdırmağa kömək edən əsas istiqamətlər (trendlər) təyin edilir. Bütün ekkaunting prosesləri aşağıdakı ümumi prinsiplərdən çıxış edərək həyata keçirilir:

ayrıca götürülmüş iqtisadi vahid, gəlir və xərclərin uyğun gəlməsi, obyektivlik, pul ölçüsü, hesabatda məlumatın adekvat əks olunması, ardıcılıq, ehtiyatlılıq, stabillik, fasiləsiz davam edən fəaliyyət. Maliyyə məlumatlarını onun istifadəçilərinə lazım olan formada əks etdirmək üçün, təşkilatın iqtisadi fəallığı barədə hesabatlarda əks olunmuş təsnifatlaşdırılmış məlumatlar kommertiya təşkilatının maliyyə hesabatlarında ümumiləşdirilir.

Maliyyə hesabatları kommertiya təşkilatının müəyyən vaxt ərzindəki iqtisadi vəziyyətini əks etdirir. Tarixən hər bir ölkədə özünəməxsus qaydalar: iqtisadi əməliyyatların qəbul olunması və ölçülməsi kriteriyaları, maliyyə hesabatlarının hazırlanması və təhvil verilməsi ilə bağlı qaydalar istifadə edilib. Lakin, indi maliyyə bazarlarının qloballaşdığı dövrdə müxtəlif hesabat konsepsiyalarının ortaya çıxması və vahid norma və qaydaların hazırlanması tələb olunur. Ona görə də müxtəlif ölkələrin kommertiya təşkilatlarının maliyyə hesabatlarını müqayisə etməyə imkan verən və eyni dərəcədə şəffaf olan beynəlxalq standartlara cavab verən maliyyə sənədləri hazırlanıb və əksər ölkələrdə tətbiq edilir. Bu standartlar ilk öncə maliyyə hesabatlarında hansı məlumatların əks etdirilməsinin vacibliyi ilə, ikincisi onun necə təqdim edilməli olması ilə müəyyənləşdirilir.

Audit- aktivlərin, öhdəliklərin, xüsusi vəsaitlərin və maliyyə nəticələrinin düzgün, bütöv və dəqiq əks etdirilməsini müəyyənləşdirmək məqsədi ilə qüvvədə olan qanunvericiliyə uyğun surətdə iqtisadi subyektlərin tərtib etdikləri illik maliyyə hesabatlarının müstəqil yoxlanmasını nəzərdə tutur. Auditin əsasını dövlətin, müəssisə müdiriyyətinin və onun sahiblərinin (əmanətçilərin, səhmdarların) qarşılıqlı marağı təşkil edir.

Bir sıra ölkələrdə audit dedikdə, müəssisələrin yoxlanılması və onun maliyyə hesabatı haqqında fikir söylənməsi başa düşülür.

Britaniya Audit Praktikasi Komitəsinin 1989-cu ildə verdiyi tərifə görə, Böyük Britaniyada audit “qüvvədə olan qanunvericiliklə müəyyənləşdirilmiş bütün qaydalara riayət olunmaqla, müəssisənin muhasibat hesabatı barədə peşəkar fikir ifadə etmək məqsədi ilə

həmin hesabatın xüsusi təyin edilmiş auditor tərəfindən müstəqil öyrənilməsi” deməkdir.

Qanuna əsasən ABŞ-da səhmləri qiymətli kağızlar birjasında qiymətləndirilməyə buraxılan bütün səhmdar cəmiyyətlərinin maliyyə fəaliyyəti auditdən keçməlidir.

Audit (auditing) elə bir prosesdir ki, onun vasitəsilə səlahiyyətli sərbəst işçi kəmiyyətə qiymətləndirilə bilən və spesifik təsərrüfat sisteminə aid olan informasiyanın müəyyən edilmiş meyarlara uyğunluq dərəcəsini müəyyənləşdirmək və bunu öz rəyini ifadə etmək üçün həmin informasiya haqqında sübutlar toplayır və onları qiymətləndirir.

Auditin təyin edilməsi aşağıdakı məqsədlə maliyyə hesabatlarının yoxlanması deməkdir:

– hesabatlarının düzgünlüyünün təsdiqi və ya onların qeyri – düzgün olmasının müəyyən edilməsi;

– yoxlanılan dövrdə məsrəflərin, gəlirlərin və müəssisənin fəaliyyətinin maliyyə nəticələrinin uçotda və hesabatda dolğun, düzgün və dəqiq əks etdirilməsinin yoxlanılması;

– uçot aparılması və hesabatların tərtibi qaydalarının tənzimləyən qanunvericiliyə və normativ sənədlərə, aktivlərin öhdəliklərin və xüsusi kapitalın qiymətləndirilməsi metodologiyasına əməl olunmasına nəzarət;

- əsas və xüsusi dövriyyə vəsaitlərindən, maliyyə ehtiyatlarından və borc mənbələrindən daha yaxşı istifadə imkanlarının üzə çıxarılması.

Müəssisənin, təşkilatın hesabatının düzgünlüyünü, qüvvədə olan qanunvericiliyə əməl edilməsinin yoxlanılması və bu məsələ üzrə auditor rəyinin tərtib edilməsi sərbəst auditor tərəfindən yerinə yetirilir.

Sərbəst auditorlar fəaliyyətinə dair aşağıdakı qaydalar mövcuddur:

- təsərrüfat subyektinin auditoru (auditor təşkilatını) sərbəst seçməsi;

- auditor (auditor təşkilatı) ilə sifarişçi arasında müqavilə

münasibətləri; bu münasibətlər auditora öz sifarişçisini özünün seçməsinə və hər hansı dövlət orqanının göstərişlərindən asılı olmamağa imkan yaradır;

- sifarişçi ilə auditor fəaliyyəti barədə müqavilə münasibətlərini aşan qohumluq və ya işgüzar əlaqələr olduqda auditor yoxlaması aparılmasının qeyri – mümkünlüyü;

- audit, məsləhət xidmətləri və qanunvericiklə icazə verilmiş digər xidmətlər göstərilməsi ilə əlaqədar olmayan təsərrüfat, kommersiya və maliyyə fəaliyyəti ilə məşğul olmağın auditorlara və auditor firmalarına qadağan edilməsi.

Auditorlar (auditor təşkilatları) öz fəaliyyətləri prosesində həmçinin auditor xidməti göstərilməsi ilə bağlı aşağıdakı bir sıra vəzifələri həll edirlər:

-mühasibat uçotunun (ekkauntinq) aparılmasının və hesabatın tərtib edilməsinin, təsərrüfat əməliyyatlarının qanuniliyinin yoxlanılması;

-mühasibat uçotunun təşkilində kömək göstərilməsi;

-mühasibat uçotunun bərpasında kömək göstərilməsi;

-mühasibat (maliyyə) hesabatının tərtibində kömək göstərilməsi;

-vergilərin planlaşdırılmasına və hesablanmasına kömək göstərilməsi;

-ekspert qiymətləndirmələri və təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələrinin təhlili;

-maliyyə və hüquq məsələlərinin geniş dairəsi, marketinq, menecment, texnoloji və ekoloji məsələlər üzrə məsləhətlər verilməsi;

-təsis sənədlərinin və başqa sənədlərin hazırlanması;

-gələcək tərəfdaşlar haqqında informasiya verilməsi;

-sifarişçilərə informasiya xidməti və s.

Auditor yoxlamaları dövlət orqanlarına, məhkəmələrə, prokurorluğa və müstəntiqlərə onları maraqlandıran maliyyə hesabatının düzgünlüyünü təsdiq etmək üçün lazımdır.

Auditor xidmətlərini, bir qayda olaraq, təsərrüfat subyektlərinin müdiriyyəti sifariş verir. Lakin bu funksiyadan istifadə edənlər daha çoxdur. Bunlar aşağıdakılardır: əməkdaşlar, vergi orqanları, banklar

və digər maliyyə təsisatları; potensial investorlar, ticarət tərəfdaşları və b.

Təcrübədə auditin aşağıdakı növlərnə rast gəlinir:

- Məcburi və təşəbbüslə (kөнüllü) audit;
- Daxili və kөнar audit;
- Təsərrüfat fəaliyyətinin auditi;
- Uyğunluq auditi;
- Maliyyə hesabatının auditi və xüsusi audit;
- Əməliyyat auditi;
- Dövlət orqanlarının tapşırığı ilə məcburi (icbari) audit;
- Auditor xidmətinin başqa növləri.

Azərbaycan Respublikasında auditor xidməti qanunvericiliyə uyğun olaraq sərbəst auditorlar və auditorlar təşkilatları tərəfindən göstərilir.

Sərbəst auditorlar Azərbaycan Respublikası Auditorlar Palatasının verdiyi lisenziyaya əsasən respublika ərazisində sərbəst auditor xidməti göstərmək hüququnu əldə etmiş fiziki şəxslərdir.

Auditor təşkilatı Auditorlar Palatasının verdiyi lisenziya əsasında Azərbaycan Respublikasının ərazisində auditor xidmətini göstərmək hüququnu əldə etmiş və nizamnaməsinə görə yeganə fəaliyyət sahəsi bu xidmət növü olan hüquqi şəxsdir. Bu təşkilatın yaradılması üçün azı 3 sərbəst auditor olmalıdır. Auditə dair qanunvericiliyə görə sərbəst auditorlar və auditor təşkilatları dövlət qeydiyyatına alındıqdan sonra 5 il müddətinə verilən lisenziya əsasında fəaliyyət göstərirlər.

7.5. Forfeytinq

«**Forfeytinq**» termini fransızcadan tərcümədə «hüquq vermək» anlamına gəlir və maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulması metodlarına aid edilir. Xarici ticarətlə məşğul ixracatçının apardığı əməliyyatların kreditləşməsinin xüsusi formasıdır. Sadə və ya ötürücü veksəl şəklində dövriyyə sənədləri ilə

tərənnüm olunan borcun alınmasıdır. Bank ixracatçıdan idxalçının alınmış mallara görə ödəməli olduğu pul öhdəliklərini alır və ixracatçıya malın dəyərini hamısını ya da ki, bir hissəsini ödəyir. Sonra idxalçı (alıcı) ödəmələrin forfeytinq vasitəsilə ödəndiyini bilib, alınmış malların dəyərini bank-forfeytora ödəyir. Əvvəlcədən ödənişlər həyata keçirildiyi halda bank forfeytor ixracatçıdan əlavə faizlər alır. Burada forfeyter bütün riskləri öz üzərinə götürür.

Forfeytinqə doğru ilk addım kapital qoyuluşları proqramının yerinə yetirilməsinin və ödənilməsinin qiyməti və ümumi sxemi barədə ixracatçı ilə idxalçı arasında razılığın əldə edilməsidir. Bu razılıq əldə edildikdən sonra ixracatçı forfeytorla əlaqə yaradır və onlar birlikdə idxalçının ödənişlərini ixracatçının valyutası ilə diskontlamaq üçün kontraktın şərtlərini müzakirə edirlər. İxracatçı, idxalçı və forfeytor şərtləri razılaşıra bilsələr, rəsmi kontraktlar və borc öhdəlikləri hazırlamağa başlayırlar. Bundan sonra idxalçı bankın və müvafiq hökumət agentliklərinin təminat verdikləri öhdəlikləri alıb ixracatçıya verir, o isə aldığı öhdəlikləri forfeytorla diskontlayır. Forfeytorun əsas bankı öz növbəsində bu öhdəliklərə bank akseptləşməsində olduğu kimi zəmanət verə və onları qısamüddətli beynəlxalq öhdəliklər bazarında sata bilər.

Araşdırılan sövdələşmənin və təqdim olunan maliyyələşmənin uzunmüddətli olduğunu nəzərə almasaq, forfeytinq də akkreditiv sistemin yerinə yetirdiyi funksiyaları yerinə yetirir. Bu halda ixracatçı kredit riskindən azad olur, idxalçı əmtəəni kreditə götürür, onlardan heç biri mübadilə kursları riskinə məruz qalmır və beynəlxalq qısamüddətli kapitallar bazarı qeyri-məhdud məbləğdə kreditlər verir.

Akkreditiv alternativlərindən biri də hökumət zəmanətləri və sığortadır. Bir çox hallarda hökumət belə qərara gəlir ki, ictimai mənafe naminə hansısa ixracı subsidiyalaşdırmaq lazımdır. İctimai mənafe isə iş yerlərinin açılmasından, yaxud saxlanmasından, ixraca işləyən sənayenin qorunmasından tutmuş az inkişaflı və sosialist ölkələrinin iqtisadi tərəqqisinə yardım göstərməyə qədər olan böyük bir sahəni əhatə edir. Xarici ticarəti həyata keçirmək üçün natamam marağın yetərli olmadığı hallarda ixracı stimullaşdırmaqdan ötrü

ABŞ hökuməti müxtəlif tərzli çoxlu qurumlar yaratmışdır.

Forfeytinq bəzi münasibətlərdə idxal-ixrac əməliyyatlarının orta və uzunmüddətli maliyyələşdirilməsi üçün akkreditiv müqaviləyə oxşayır. Bu üsulun tətbiqinə səbəb Şərqi Avropa ölkələrinin əsaslı avadanlıq, bəzən bütöv sənaye komplekslərinin ixracatını maliyyələşdirmək zərurəti olmuşdur. Bu ölkələrin valyutalarının çox vaxt bazar qiymətləri ilə konversiya edilməyən olduğuna və inzibati məxfiliyin azad informasiya axınına mane olduğuna görə ticarətə yardım və bu layihələrin maliyyələşdirilməsini təmin etmək məqsədilə Almaniya, İsveçrə və Avstriyanın bir neçə bankı forfeytor adlanan xüsusi bölmələr yaratdı.

Forfeytorlar ixracatçıya reqress (ödənişin geri tələbi) hüququ olmadan xarici kapital qoyuluşu proqramlarını maliyyələşdirir, bu o deməkdir ki, ixracatçı idxalçının krediti ödəmə qabiliyyəti haqqında narahat olmaya bilər. “Forfeytinq” sözü fransız termini olub “hüququ vermək” deməkdir, bu halda reqress hüququ ixracatçıya qarşıdır.

Forfeytinqdə sövdələşmənin iki növündən istifadə edilir:

- Maliyyə sövdələşmələrində uzunmüddətli maliyyə öhdəliklərinin tez reallaşması məqsədilə;
- İxrac sövdələşmələrində ixracatçıya nağd pulun çatdırılması üçün.

Bu əməliyyatın əsas cəhəti forfeyter əməliyyatla bağlı bütün riskləri öz üzərinə götürür. Bu proses bir neçə mərhələdə gedir. Birinci forfeyter tərəfindən satıcının ərizəsinə baxılır, və sövdələşməsinin maliyyə və əmtəə xarakterli olmasını müəyyənləşdirir. Sonra valyuta, maliyyələşmə müddəti, idxalçı və ixracatçının yerləşdiyi məkan və s. məlumatlar öyrənilir. Bundan sonra forfeyter kredit təhlili apararaq ixracatçını dəqiq qiymətlə tanış edir. Sonra ixracatçı ötürmə veksellərini hazırlayır. İxracatçı öz vekselləri üçün zəmanət və ya aval almalıdır. Aval veksəl üzrə 3-cü şəxs tərəfindən yazılı surətdə verilən xüsusi tapşırıqdır, bank təminatıdır.

Forfeytinqləşmə xarici ticarətin kreditləşmə forması kimi ixracatçıya bir sıra üstünlüklər verir:

-debitor borclardan daxilolmalar hesabına balansın sadələşdirilməsi;

-riskdən sığortalanma;

-borc tələbnamələrin idarə olunması xərclərinə qənaət və s.

Bəzi hallarda akkreditiv verməyə bankların ya istəyi, ya da imkanı olmur. Bu, xüsusilə iqtisadiyyatı pis inkişaf etmiş, yaxud bazar iqtisadiyyatı olmayan ölkələrin idxalçılarna aiddir. Kapitalın uzunmüddətli əsasda ixracı ilə, habelə fabriklərlə, kommunal təsərrüfatı müəssisələri və nəqliyyat şəbəkələri ilə əlaqədar olan layihələrin gerçəkləşdirilməsi zamanı da eyni hal müşahidə olunur. Belə vəziyyətlərdə ticarəti asanlaşdırmaq və kredit riskini nəzarətdə saxlamaq üçün bir sıra alternativlər nəzərdə tutulur. Bunlardan biri forfeytinqdir.

7.6. Maliyyə lizinqi

Lizinq dedikdə maşın və avadanlıqların uzunmüddətli icarəsi başa düşülür. Müasir dövrdə lizinqin ən geniş yayılmış növlərindən biri maliyyə lizinqidir. **Maliyyə lizinqi** – lizinqin bütövlükdə öz xərcini tam ödəyə bilən, bütün ödəmələri vaxtında yerinə yetirə bilən formasıdır. Bu formanın mövcud olduğu halda lizinqverən praktiki olaraq müqavilə müddəti dövründə lizinqin predmeti (müqavilədə nəzərdə tutulan ödəmələri) dəyərini tam ödəyir və bu sövdələşmədən mənfəət əldə edir.

Maliyyə lizinqində avadanlığın uzun müddətli icarəyə verilməsi və müqavilə müddəti sonunda bu avadanlığın müqavilədə əvvəlcədən nəzərdə tutulmuş simvolik bir dəyərlə lizinqalana satılması nəzərdə tutulur. Bu lizinq növündə lizinq müqavilələrinin müddəti adətən avadanlıqların amortizasiya müddətləri ilə eyni olur.

Maliyyə lizinqində avadanlıqları adətən müştəri (lizinqalan) seçir və lizinq şirkətinə bu avadanlığın alınması üçün sifariş verir.

Maliyyə lizinqində avadanlığın cari və əsaslı təmiri lizinqalan tərəfindən öz vəsaiti hesabına həyata keçirilir. Maliyyə lizinqi daha

çox bir maliyyələşdirmə növüdür və müştəri tərəfindən seçilən avadanlığın lizinq şirkəti tərəfindən yalnız satın alınmasından ibarətdir. Lizinq şirkəti alınacaq avadanlıq haqqında heç bir məlumata sahib deyil və hətta çox vaxt alınan avadanlıq satıcı tərəfindən birbaşa müştəriyə (lizinqalana) təqdim edildiyi üçün lizinq şirkəti avadanlığı görmür.

Maliyyə lizinqinin (sonradan“lizinq” adlanacaq) üstünlüyü ondan ibarətdir ki, müəssisə bütün məbləği dövrüyyə vəsaitlərindən çıxararaq avadanlığı almalı olmur. Bu, xüsusən, maliyyə cəhətdən məhdud olan və bir neçə yüz min, bəzən isə milyon manat dəyərində avadanlıq almağa imkanı olmayan kiçik və orta biznes üçün aktualdır.

Maliyyə lizinqi bir neçə özünəməxsus xüsusiyyətlərə malikdir. Bu xüsusiyyətlər aşağıdakılardan ibarətdir:

- maliyyə lizinqində ya istehsalçı özü, ya da ki, avadanlığı göndərən iştirak edir. Müqavilə əsasında onlar müəyyən edilmiş müddətlərdə avadanlığın qurulması, nizamlanması, onun texniki xidməti, cari təmiri və s. kimi əlavə funksiyaları da yerinə yetirirlər.

- maliyyə lizinqi üzrə müqavilənin müddəti təqribən əmlakın istismarının normativ müddətinə bərabərdir. Bununla bağlı olaraq müqavilə müddəti qurtardıqdan sonra əmlak lizinq alanın tam mülkiyyətinə verilə bilər və ya onun tərəfindən qalıq dəyərinə alına bilər;

- lizinq obyektinin və onu göndərən seçilməsi hüququ lizinq alana məxsusdur. O bu hüquqdan istifadə edərkən ona sərfəli olan obyektə və daha çox səmərə verəbiləcək lizinq obyektini göndərənə seçir, eyni zamanda lizinq əmlakından yalnız sahibkarlıq məqsədi ilə istifadə edəcəyinə zəmanət verir;

- lizinq əmlakının əldə olunması şərti. Lizinq əmlakının müəyyən lizinqalana verilməsidir. Məhz buna görə də maliyyə lizinqində çox bahalı və nadir avadanlıqların alınıb lizinq verilməsi mümkündür. Bu halda lizinqverən öz üzərinə çox yüksək səviyyədə risk götürmüş olur.

- müqavilənin qüvvədə olduğu bütün dövr üçün nəzərdə tutulan lizinq ödəmələrinin tərkibində amortizasiya ayırmalarının məbləği

lizinq əmlakının müqavilə bağlanan andakı qiyməti və ya yenidən qiymətləndirilmiş dəyərini ya tam əks etdirməlidir, ya da ona çox yaxın bir məbləğdə olmalıdır.

- lizinq avadanlığının təsadüfi dağılması, itkisi və xarab olması riskini lizinqverən daşıyır. Lakin müqavilə bağlanarkən qeyd olunanlarla bağlı risklərin, hətta sığorta risklərinin bütövlükdə lizinqalana keçməsi nəzərdə tutula bilər.

Hal-hazırda bütün postsovet məkanında eləcə də Azərbaycanda qanunvericilik və mövcud təlimatlar ancaq maliyyə lizinqinə həsr edilmişdir. Operativ lizinqin təşkili məsələləri isə natamam, kifayət dərəcədə işlənməmiş bir şəkildədir. Maliyyə Lizinqi Azərbaycanda lizinqin ən geniş yayılan formasıdır. “Joint Lizinq Kompani” ölkədə maliyyə lizinqini ən sərfəli şərtlərlə təklif edən lider şirkətdir. Maliyyə lizinqi daha çox bir maliyyələşdirmə növüdür və müştəri tərəfindən seçilən avadanlığın lizinq şirkəti tərəfindən yalnız satın alınmasından ibarətdir.

Maliyyə lizinqini digər lizinq növlərindən fərqləndirən cəhətləri aşağıdakılardır:

-Maliyyə lizinqi haqqında müqavilənin müddəti bitdikdən sonra avadanlıq icarəçinin mülkiyyətinə keçir.

-İcarə haqqı faizlərlə birgə ödənilir.

-Maliyyə lizinqi üzrə əməliyyatlar ƏDV ödənişindən azaddır.

-1% dərəcəsi ilə əmlak vergisi ödəmək öhdəliyi mövcuddur.

FƏSİ L 8. SAHİBKARLIQ STRUKTURLARI ÜÇÜN KADR HAZIRLIĞI SAHƏSİNDƏ ƏMƏKDAŞLIQ

8.1. Dövlət tədris müəssisələri

Sahibkarlığın sürətli inkişafını təmin etmək üçün dövlət sahibkarlıq fəaliyyətinin öncül istiqamətlərini və buna müvafiq olaraq güzəştlər sistemini müəyyənləşdirir. Bu güzəştlər sisteminin həlledici istiqamətlərindən biri də dövlət tədris müəssisələrinin sahibkarlıq strukturları üçün kadr hazırlığı sahəsində verdiyi tövhədir. Dövlət sahibkarlığa kömək məqsədilə informasiya məsləhət elm və tədris mərkəzləri yaradır. Buna nümunə olaraq Biznes Tədris Mərkəzlərini qeyd etmək olar. Misal üçün Azərbaycanda İqtisadi İnkişaf Nazirliyi tərəfindən 2007-ci ildə Bakı Biznes Tədris Mərkəzi (BBTM) yaradılmışdır.

Mərkəzin fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsi və regionlarda fəaliyyətinin genişləndirilməsi məqsədi ilə nazirlik tərəfindən 2009-cu ildə 6 rayonda (Gəncə, Qazax, Yevlax, Göyçay, Lənkəran, Şəki) nümayəndəliklər yaradılmış, struktur və ştat cədvəli yeni redaksiyada təsdiq edilmişdir. Sahibkarlara sistemli və davamlı tədris, innovasiya, konsaltinq xidmətlərinin göstərilməsini beynəlxalq standartlara cavab verən səviyyədə təşkil etmək, yaradılmış nümayəndəliklərin fəaliyyətini gücləndirmək, işgüzar adamların öz biznesinə başlaması, müəssisələrin səmərəli idarə olunması istiqamətində zəruri biliklərin verilməsini təmin etmək məqsədi ilə İqtisadi inkişaf nazirliyinin 02 fevral 2010-cu il tarixli əmri ilə Bakı Biznes Tədris Mərkəzinin yeni struktur və ştat cədvəli təsdiq edilmişdir.

Hazırda BBTM İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin tabeliyində olan qurum kimi fəaliyyət göstərir, 45 ştat vahidi ilə təmsil olunur və dövlət büdcəsindən maliyyələşdirilir.

Bakı Biznes Tədris Mərkəzinin əsas fəaliyyət istiqamətləri Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın inkişafının innovasiya-tədris-konsaltinq sisteminin formalaşdırılması vasitəsilə sahibkarların, iş adamlarının və sahibkarlıq fəaliyyətinə yeni başlamaq

istəyənlərin maarifləndirilməsindən, onların informasiya, innovasiya və konsalting xidmətlərinə olan tələbatlarının dolğun şəkildə ödənilməsindən, regionlarda işgüzar fəallığın artırılmasından, eyni zamanda əhalinin geniş təbəqələrinin sahibkarlıq fəaliyyətinə cəlb edilməsindən, kadrların peşə hazırlığı səviyyəsinin yüksəldilməsindən ibarətdir.

Bu baxımdan, BBTM-i, Bakı şəhərində və regionlarda sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan hüquqi və fiziki şəxslərin, sahibkarlıq fəaliyyətinə yeni başlamaq istəyənlərin maarifləndirilməsi, onlara zəruri nəzəri biliklərin və beynəlxalq təcrübənin, vərdişlərin və bacarıqların aşılınması istiqamətində sistemli, planauyğun və davamlı fəaliyyətin təşkili və həyata keçirilməsi, sahibkarlıq subyektlərinə tədris-metodiki, innovasiya və məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi, İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin şöbələrinin, strukturuna daxil olan və tabeliyindəki qurumların əməkdaşlarının maarifləndirilməsi istiqamətində sistemli, planauyğun və davamlı fəaliyyətin həyata keçirilməsi (korporativ maarifləndirmə) istiqamətlərində strateji məqsədləri formalaşdırmışdır.

Strateji məqsədlərə nail olmaq üçün BBTM-nin konseptual baxımından 19 əsas vəzifələri müəyyən edilmişdir. Onların sırasından aşağıdakıları xüsusi qeyd etmək olar:

- biznes və korporativ tədrisin metodologiyasının formalaşdırılması;
- bakı şəhərində və regionlarda ixtisaslaşma, sosial-demoqrafik və digər xüsusiyyətlər nəzərə alınmaqla maarifləndirmə istiqamətlərinə tələbatın müəyyən edilməsi;
- biznes və korporativ tədris modullarının formalaşdırılması, tədris planlarının və tədris proqramlarının işlənilib hazırlanması;
- Bakı şəhərində və regionlarda biznes tədrisinin təşkili və idarə edilməsi;
- gənclərin sahibkarlıq fəaliyyətinə hazırlanması üzrə maarifləndirmə proqramının işlənilib hazırlanması;
- müasir informasiya kommunikasiya texnologiyalarından istifadə etməklə distant təhsilin təşkili, həyata keçirilməsi və s.

BBTM əsas strateji məqsədlərini əhatə edən vəzifələri, iş

planında nəzərdə tutulan tədbirləri, həmçinin respublikamızda həyata keçirilən müxtəlif Dövlət Proqramları və İİN-in əmr və sərəncamları üzrə tapşırıqların yerinə yetirilməsini təmin etmək məqsədi ilə aşağıdakı 4 istiqamət üzrə 43 biznes və korporativ tədris modullarını hazırlamışdır:

- ümumi xarakterli tədris modulları;
- funksional xarakterli tədris modulları;
- infrastruktur xarakterli tədris modulları;
- korporativ tədris modulları.

Modullar əsasında sahibkarlar arasında aparılan sorğuların nəticələri də nəzərə alınmaqla tədris plan-proqramlar və müvafiq tədris materialları işlənib hazırlanmış, BBTM-in Metodiki Surasında təsdiq edilərək trenerlər şəbəkəsinin üzvlərinə təqdim edilmişdir. BBTM və nümayəndəliklər tərəfindən aparılan təlimlər təsdiq edilmiş proqramlar əsasında həyata keçirilir.

Cədvəl 8.1. BBTM tərəfindən hazırlanmış modullar

Ümumi xarakterli tədris modulları	Funksional xarakterli tədris modulları	İnfrastruktur xarakterli tədris modulları	Korporativ tədris modulları
<ul style="list-style-type: none"> ·Biznesin əsasları; ·Biznesin təşkili və idarə edilməsi; ·Öz biznesinə başla və təkmilləşdir; ·Biznesin planlaşdırılması ; 	<ul style="list-style-type: none"> ·İxracın təşkili və idarə edilməsi; ·Marketinq; ·Menecment; ·Mühasibat uçotunun beynəlxalq standartları; ·Elektron mühasibat; ·Maliyyə 	<ul style="list-style-type: none"> ·Biznesin maliyyə təminatı; ·Biznesin hüquqi tənzimlənməsi; ·Lizinq; ·Elektron ticarət; ·Vergilər; ·Biznesin 	<ul style="list-style-type: none"> ·Korporativ idarəetmə; ·Biznes əlaqələri; ·İşgüzar etika; ·Logistika; ·Statistika; ·İnsan resurslarının idarə

<ul style="list-style-type: none"> ·Güzəştli kreditlərin alınması və səmərəli istifadə edilməsi; ·İnformatika; ·İşgüzar əlaqələr; ·Biznesin etikası; ·Xarici dillər; ·Müəssisənin iqtisadiyyatı. 	<ul style="list-style-type: none"> menecmenti; ·Keyfiyyət menecmenti; ·Kommersiya fəaliyyətinin əsasları; ·Aqrar iqtisadiyyat; ·Statistika; ·Müasir istehsal və emal texnologiyaları; ·İnsan resurslarının idarə edilməsi; ·Texnoloji maşınlar və sahə avadanlıqları; ·Standartlaşdırma və sertifikatlaşdırma; ·Layihələrin idarə edilməsi; ·Zamanın idarə edilməsi; ·Logistika. 	<ul style="list-style-type: none"> sığortalanması ; ·Biznesdə risklərin idarə edilməsi; 	<ul style="list-style-type: none"> edilməsi; ·Layihələrin idarə edilməsi; ·Zamanın idarə edilməsi; ·Keyfiyyət menecmenti.
--	--	--	---

8.2. Biznes məktəbləri və MBA

Hal hazırda dünyada fəaliyyət göstərən və yüksək reytingə malik olan bir çox biznes məktəbləri mövcuddur. Müasir biznes məktəbinin əsas funksiyası, bazarın aparıcı mütəxəssisləri, biznes təhsildə böyük təcrübəyə malik olan müəllimlər və professorlar tərəfindən hazırlanmış, praktik məsələləri ehtiva edən, qısa müddət ərzində müxtəlif biznes sahələrində uğurun əldə olunmasına kömək edən, əyani, qiyabi və distant təhsil proqramlarının hazırlanması və təlimidir. Tanınmış biznes məktəbləri tərəfindən hazırlanmış MBA (Master of Business Administration) tədris proqramı üzrə təlim keçmiş və MBA dərəcəsinə yiyələnmiş şəxs, biznesin maliyyə, marketing, sahibkarlıq, menecment və s. kimi sahələrində dərin təcrübə biliklər almaq imkanına nail olur. Təlimin gedişatında, biznesin idarə edilməsinə başqa baxış açacaq, köhnə məsələlərin həllinə progressiv sistem yanaşmasını hazırlamağa və işgüzar inkişafın yeni yollarını aşkar etməyə kömək edəcək, ultramüasir biliklər verilir.

MBA dərəcəsi biznesin müxtəlif sahələrində yüksək səviyyəli biliklər almağa, xarici ölkədə uğur qazanmış menecerlərin arasında müəyyən müddət ərzində qalmaq və təhsil aldıqdan sonra orada işləmək, bütün dünyada dəyərli biznes əlaqələri qurmaq, köklü surətdə peşəni dəyişmək, beynəlxalq miqyasda karyera qazanmaq və nəhəng korporasiyalardan birində çalışmaq, şəxsi işi genişləndirmək və biznesin global görüntülərini əldə etmək, biznes məktəblərdə mühazirələr oxuyan Nobel laureatlarının mühazirələrini dinləmək, onlardan öyrənmək və s. imkanı verir.

40 ildən artıq bir dövr ərzində biznes-məktəbləri biznes aləmi üçün əsl peşəkarlar hazırlayan proqram yaratmaq məqsədini qarşılıqlarına qoyaraq, nəzəriyyə və təcrübə, innovasiya və ənənəvi predmetlər arasında maneə edirdilər. XX əsrin sonunda artıq MBA proqramı üzrə tələbə hazırlığını həyata keçirən 900 ali məktəb var idi. Təkcə ABŞ ərazisində onlar hər il 90 000-dən artıq diplom verir ki, bu da biznes təhsili ümumi akademik təhsildən sonra populyarlığına görə ikinci yərə qoyur.

Şübhəsiz ki, Amerika biznes təhsili MBA dərəcəsi almağa imkan verən dünya təhsil proqramları arasında liderdir. Əgər Amerika biznes məktəblərinin diplomları həm ABŞ-da, həm də Avropada eyni dərəcədə qiymətləndirilirsə, Avropanın diplomları, ola bilər yalnız Fransanın İNSEAD və Britaniyanın LBS-i istisna olmaqla, yalnız öz ölkələrində yüksək dəyərləndirilir.

Avropalılarla amerikalıların ciddi rəqabətindən söhbət də gedə bilməz. ABŞ biznes məktəblərinin liderliyinin səbəbi tələbə və işəgötürənlərin sorğularına daha tez reaksiya verməsindədir. Tədris proqramları maksimum dərəcədə təcrübəyə yaxınlaşdırılmışdır ki, bu da məzunlara bütün dünyanın qabaqcıl şirkətlərində uğurla fəaliyyət göstərmək imkanı verir. Bununla belə, son vaxtlar Avropanın da biznes təhsili ciddi surətdə inkişaf etmişdir.

Amerikanın qabaqcıl biznes məktəbləri arasında Stanford University GSB, Harvard Business School, University of Pennsylvania, Wharton, Columbia Business School, Chicago GSB, Northwestern University (Kellogg), MIT Sloan, University of Michigan (Ross) və s. fərqləndirmək olar.

Avropanın biznes məktəblərinə gəldikdə isə, onların arasında HEC Paris (France), London Business School (Great Britain), IMD (Switzerland), Instituto de Empresa (Spain), INSEAD (France/Singapore) və s. liderlərdir.

Hazırda ölkəmizdə, maliyyə, biznesin təşkili və idarə olunması, beynəlxalq biznes, menecment, marketing ixtisasları üzrə, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, Xəzər Universiteti, Azərbaycan Texniki Universiteti, "Odlar Yurdu" Universiteti və Qafqaz Universitetində fəaliyyət göstərən MBA proqramı üzrə tədris aparılır. Mövcud olan MBA proqramının tədris planları Kaliforniya Universiteti və Çikaqo Biznes Məktəbində olan tədris planlarına çox yaxındır. Müəhazirələri əsasən xarici ölkələrdə iş təcrübəsi olan yerli müəllimlər, eləcə də xarici ölkələrdən dəvət olunmuş tanınmış professorlar aparır.

8.3. Sahibkarların hazırlanması üçün biznes inkubatorları

Biznes inkubator — sahibkarlıq fəaliyyətinin əvvəlində çətinlik çəkən kiçik və yeni yaradılmış müəssisələrə, yeni sahibkarlara ilkin dəstək olaraq, biznes layihələrinin hazırlanması, tətbiqi məsələlərində məsləhətlər verən və digər missiyaları həyata keçirən təşkilatdır. İlk biznes inkubatorlar məhz sahibkarların şəxsi dəstəyi ilə yaradılmış, konsultasiya, mühasibat və hüquq xidmətlərini göstərən, boş istehsal otaqlarını kirayə verən təşkilatlar olmuşlar.

Biznes inkubator əsasən aşağıdakı xidmətlərin göstərilməsini təmin edir:

- kiçik sahibkarlıq subyektlərinə, biznes inkubatorun boş (yaşayış üçün yaramayan) yerlərinin icarəyə verilməsi;
- biznes-inkubatora məxsus olan müxtəlif binaların texniki istismarının həyata keçirilməsi;
- poçt-katib xidmətləri;
- vergi, mühasibat uçotu, kreditləşmə, müəssisənin hüquqi müdafiəsi, biznes-planlaşdırma, ixtisasın artırılması və təhsilin inkişafı məsələləri üzrə konsultasiya xidmətləri;
- informasiya məlumat bazalarına çıxış və s.

Biznes inkubator (istehsal və aqrosənaye təyinatlı biznes inkubatorlar istisna olmaqla) texniki təchizat baxımında aşağıdakı əsas tələblərə cavab verməlidir:

- ofis texnikası və mebellə təchiz edilmiş ən azı 70-100 iş yeri;
- hər iş yerinə təhkim olunmuş, şəhər və şəhərarası telefon xəttinə qoşulmuş kompyuter və printerin mövcudluğu;
- mühazirələrin və seminarların keçirilməsi üçün mebel, lövhə, proyektor və telefonla təchiz edilmiş auditoriya zalının mövcudluğu;
- biznes-inkubatorada olan iş yerlərinin ən azı 80 %-i üçün internet kanalın mövcudluğu;
- kollektiv istifadə üçün ofis texniki təchizatının mövcudluğu (faks, sürət aparatı, skaner, rəngli printer, telefon mini ATS) və s.

Dünya təcrübəsində ilk biznes inkubatorlar 1959-cu ildə ABŞ-da təşəkkül tapmışdır. Belə ki, fabrikin bağlanmasıdan sonra boş qalmış istehsal otaqlarında, işsiz insanlar özlərinin biznes inkubator oxşarlı ilk kiçik müəssisələrini açmışlar. Bu təcrübədən qaynaqlanaraq artıq dünya təsərrüfatında məhdud ərazidə olsa da, 1985-ci ildə 70, 1992-ci ildə isə 470 biznes inkubator fəaliyyət göstərməyə başlamışdır. Avropa Birliyi ölkələrində biznes inkubatorları «İnnovasiya və sahibkarlıq mərkəzləri» kimi adlandırıldılar. Belə şəbəkəli mərkəzlərin yaranması Avropada kiçik biznesi, iqtisadi artımı və xüsusən də, regional inkişafı təmin etməyin və sürətləndirməyin əsas prinsiplərdən biri kimi qiymətləndirildilər. Hal hazırda Avropada biznes inkubator şəbəkəsi geniş bir coğrafi dairəni əhatə edir. Biznes inkubatorlar struktur özəlliyə məxsus olaraq aşağıdakı təsnifat bölgüsünə malikdirlər:

- sosial funksiyanı yerinə yetirərək spesifik məntəqə probleminin həllində müvafiq kommertiya layihəsini reallaşdıran yerli təşəbbüs cəmiyyətləri;
- bazara müqavimətdə özlərinin zəifliyi ilə xarakterik olan xüsusi qruplara: gənclər, qadınlar, milli azlıqlara xidmət göstərənler;
- kommertiya layihələri üzrə icarəni təmin edənler;
- yeni texnologiyalar yaranmasına və yeni məhsullar istehsalına dəstək olanlar;
- bütün adi xidmətlərlə yanaşı, xüsusi olaraq informasiya təminatı və konsaltinq xidməti göstərən virtual biznes inkubatorlar.

Sahibkarlığa kömək üçün regional aspektdə institusional infrastrukturun inkişaf planında biznes inkubatorlarla eyni sırada müxtəlif texnoloji parkların (texnopark) yaranması ideyası dayanır. İnfrastrukturun əlverişli inkişafını təmin edən texnoparkın əsas fəaliyyət məqsədi regional spektrdə sənayenin qabaqcıl sahələrinin formalaşdırılması, yerli elmi-texniki və istehsal potensialının yüksəldilməsidir.

Beynəlxalq təcrübədə texnoparklar elmi-texniki tərəqqinin

lokomotivi hesab olunurlar. Məhz bu baxımdan Sumqayıt Texnologiyalar Parkının birinci mərhələsi 22 dekabr 2009-cu ildə Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev tərəfindən işə salınmışdır. Parkın ərazisi 45 hektardır. Parkdakı zavod korpuslarının ərazisi isə 140 min kvadratmetrdir.

Postsovet məkanında bənzəri olmayan bu texnoparkın istismara verilməsi ölkəmizdə elektroenergetikanın inkişafına, onun mövcud potensialının daha da möhkəmləndirilməsinə, enerji müəssisələrinin yenidən qurulmasına və müasirləşdirilməsinə geniş imkanlar açır. Bu möhtəşəm iqtisadi kompleksin işə düşməsi ilə respublikamızın energetika qurğuları yerli texniki avadanlıq və məhsullarla təchiz olunur. Bölgələrdəki təbii ehtiyatlardan istifadə etməklə ucuz və keyfiyyətli məhsul istehsalı qaydaya salınır. Daşıma xərclərinin və müddətinin azalması hesabına nəzərdə tutulan layihələr daha qısa müddətdə reallaşır və məhsulların maya dəyəri aşağı düşür. Bütün bunlar kompleksdə rəqabətə davamlı məhsulların ixracına geniş imkanlar açır.

Sumqayıt Texnoparkında elektroenergetika sənayesi üçün məhsullar hazırlanır, zavodlar, sexlər və istehsal xətləri yaradılır. STP-nin istehsal sahələri:

- Kabel zavodu
- Plastik boru zavodu
- Qaynar sinkləmə zavodu
- Dəqiq emal mərkəzləri zavodu
- Ağır maşınqayırma zavodu
- Elektron cihazları zavodu
- Yüksək gərginlikli elektrik avadanlıqlarının istehsalı zavodu
- Günəş kollektorları və qazanların istehsalı sexi
- Mis və alüminium elektrotexniki çubuqların istehsalı sexi
- Texniki qazlar istehsalı zavodu

Yuxarıda göstərilən zavodlardan ibarət olan bu Texnologiyalar Parkında respublika əhəmiyyətli müxtəlif çeşidli

məhsullar, o cümlədən, müxtəlif tip kabellər, transformatorlar, yüksək gərginlikli avadanlıqlar, hidroturbinlər, su nasosları, elektrik mühərrikləri, borular, texniki qazlar (arqon, oksigen, azot və s.) istehsal edilir.

Sumqayıt Texnologiyalar Parkının inşası yüzlərlə iş yerlərinin açılmasına səbəb oldu ki, bu da gələcəkdə iqtisadiyyatın inkişafına təkan verməklə yanaşı, əhalinin sosial həyat səviyyəsinin əhəmiyyətli dərəcədə yaxşılaşdırılmasına da kömək edəcəkdir.

8.4. İnternet və kompyüter şəbəkələri vasitəsi ilə distant təhsil

Distant təhsil – müəyyən məsafədən keçirilən təlim sistemidir. Distant təhsil öyrədən və öyrənən arasında əlaqəni telekommunikasiya və kompyuter şəbəkələri vasitəsi ilə operativ, müntəzəm dialoq, əks əlaqə əsasında, uzaq məsafədən həyata keçirilən təhsil formasıdır.

Təhsilin bu formasının son zamanlar daha geniş yayılmasına baxmayaraq onun tarixi daha qədimdir. Belə ki, XVIII əsrin sonlarında Avropada müntəzəm fəaliyyət göstərən poçt rabitəsinin yaranması "korrespondent təhsil" in yaranmasına səbəb olmuşdur. Bu formada təhsil alanlar tədris materiallarını poçt vasitəsilə əldə edir, müəllimlərlə yazışır və imtahanları isə referat şəklində və ya onların vəkil edilmiş şəxslərinə verirdilər.

XX əsrin əvvəlləri texnologiyanın, xüsusilə telefon və teleqrafın sürətli inkişafı ilə xarakterizə olunur. Lakin bunların təhsildə istifadəsi barədə dəqiq faktlar yoxdur. Bununla belə "korrespondent təhsil" dövrü davam etməkdə idi, dünyada çoxlu sayda təhsil müəssisələri təhsilin bu formasından istifadə etmiş və indiyə kimi də istifadə etməkdədir.

Radio və televiziyanın gəlişi məsafədən təhsil formasının inkişafına böyük təkan verdi. Təhsilin bu formasından yararlananların sayı yüz dəfələrlə artdı. XX-ci əsrin ortlarından başlayaraq təlim məqsədilə gedən televiziya proqramları bir çox

insanların yadındadır. Lakin təhsil alanların əks istiqamətdə rabitədən məhrum olmaları televiziya və radionun əsas çatışmazlığı idi.

1969-cu ildə dünyada ilk dəfə olaraq Böyük Britaniyada məsafədən təhsil verən universitet açılmışdır. Qiymətlərin ucuz olması və auditoriya dərslərində mütəmadi iştirak edilməsinə ehtiyacın olmaması səbəbindən çoxlarının orada oxumağının mümkünlüyünü xüsusi qeyd etmək üçün onu Böyük Britaniyanın Açıq Universiteti adlandırmışdılar.

Xarıcdə məsafədən təhsil proqramları olan digər məşhur universitetlər yaranmışdır: Cənubi Afrika Universiteti, Xeqan Açıq Universiteti (Almaniya-1974), mühəndis ixtisasları üzrə məsafədən təhsil proqramları olan Milli Texnologiya Universiteti (ABŞ, 1984), İNTEC-Keyptaun Kolleci (CAR), Avstraliya Zona Məlumat Şəbəkəsi.

XX-ci əsrin sonlarında fərdi kompüterlərin məişətə geniş daxil olması təhsilin əldə edilməsinin sadələşdirilməsi və avtomatlaşdırılması istiqamətində yeni imkanlar açdı. Hazırda fərdi kompüterlərin əldə olunmasının asanlıığı və İnternetə çıxışın kütləviliyi məsafədən təhsilin daha geniş və sürətlə yayılması üçün münbit şərait yaratmışdır. Radio və televiziya ilə fərqli olaraq İnternetin bu səpgidə irəliyə sıçrayışı müqayisə olunmazdır. Yerləşdiyi məkandan asılı olmayaraq hər bir şagirdlə danışmaq və əks istiqamətdə rabitə qurmaq mümkün olmuşdur. "Sürətli İnternet" in genişlənməsi təhsildə "onlayn" seminarların keçirilməsinə imkan yaratmışdır. Bütün bunlar distant təhsil formasının artıq dünyanın bir çox ölkəsində geniş yayılmasına səbəb olmuşdur.

Distant təhsilin xarakterik xüsusiyyətlərinə həmçinin çeviklik, iqtisadi səmərəlilik, müəllimin yeni rolu, təhsilin keyfiyyətinə xüsusi nəzarət, təlimin xüsusişdirilmiş vasitə və texnologiyalarından istifadə və s. məsələlər aiddir.

Distant təhsildə informasiyalar öyrənənlərə çap materialları, elektron materiallar, elektron dərslər, televerilişlər və s. formalarda təqdim edilir. Bu tədris informasiyalarının kitablar, audio-video

disklər kimi daşıyıcıları vardır. Distant təhsildə tədris metodik kompleksdən, kompyuter, televizor, audio-video maqnitofon, multimedia texnikası və s. kimi təlim vasitələrindən istifadə olunur.

Təhsilin distant forması müəyyən səbəblər üzündən təhsilini artırmaq imkanı olmayan və yeni ixtisas almaq arzusunu həyata keçirə bilməyən potensial şəxslərə real təhsil imkanları yaradır. Distant təhsil ənənəvi təhsil formalarına nisbətən öyrənmələrin müstəqilliyini, fəallığını, şüurluğunu, yaradıcılığını optimal inkişaf etdirir.

Distant təhsil haqqında çoxlu sayda mənbələrin təhlilinə əsaslanıb praktikada daha geniş istifadə olunan aşağıdakı texnologiyaları qeyd edə bilərik:

1. Keys - texnologiyası;
2. İnteraktiv televiziya;
3. İnternet şəbəkə texnologiyası.

Keys - texnologiyası zamanı xüsusi tədris metodiki materialları toplam şəklində komplektləşdirilir. Bu toplam müstəqil öyrənmək üçün şagirdlərə göndərilir. Müəllimlərlə - məsləhətçilərlə ünsiyyət, bu məqsəd üçün yaradılmış regional tədris mərkəzlərində həyata keçirilir.

Müəllimin müxtəlif məsafədə olan auditoriya ilə vizual olaraq birbaşa əlaqə yaratmaq imkanının olması interaktiv televiziya əsaslanan təhsilin əsas üstün cəhətidir. Tədris prosesinin ənənəvi metodikaya və ya müasir pedaqoji təlim texnologiyalarından istifadəyə əsaslanmasına baxmayaraq, tədris prosesinin faktiki olaraq adi təlim prosesini təkrarlaması onun əsas mənfə cəhətlərindəndir. Unikal metodikanın, nümunəvi laboratoriya eksperimentlərinin, yeni texnologiyaların, təlim və istehsal üsullarının, habelə yeni bilik və bacarıqların bu üsuldən istifadə etməklə nümayişi məqsədəuyğundur. Əlbəttə, təhsilin bu distant forması interaktivdir, kadrların ixtisasartırma və mütəxəssis hazırlığı sistemində çox perspektivli hesab edilə bilər. Amma hazırda bu təlim texnologiyası nisbətən bahalı texnologiyalardan hesab olunur.

Şəbəkə texnologiyalarına lokal və qlobal hesablama şəbəkələrinin imkanlarından yararlanan İnternet-texnologiyalar

aidir. İnternet-texnologiyada "Ümumdünya hörümçək toru" oxuyanların tədris-metodik materiilləriylə təminatı üçün, həmçinin öyrənənlə müəllim arasında interaktiv qarşılıqlı əlaqə üçün istifadə olunur. "Çoxlarının - çoxları ilə" əlaqə yaratmaq imkanının olması İnternet-texnologiyanın distant təhsilin başqa texnologiyalarından prinsipial fərqiədir.

Adətən distant təhsil prosesində adı yuxarıda çəkilən texnologiyalardan müxtəlif nisbətlərdə istifadə olunur.

Lakin müasir dördə internet texnologiyalarının sürətli inkişafı, distant təhsil məsələlərinin xüsusi əhəmiyyət kəsb etməsinə təkan vermişdir. Belə ki, son zamanlar qlobal şəbəkənin yayılması, distant təhsilin digər təlim formalarından qismən imtina edilməsi ilə nəticələnmişdir. Bunu üç əsas amilin təsiri ilə izah etmək mümkündür:

1) Ucuz və rahat internet vasitələrinin köməkliyi ilə istənilən təlim modelinin imitasiyası və internet texnologiyalarının texniki inkişafı;

2) İnternet şəbəkəsinə qoşulmağın sadəliyi;

3) Nisbətən aşağı qiymətlər.

Beləliklə, internet və kompyüter şəbəkələri vasitəsi ilə distant təhsilin inkişafına kömək edən bir sıra texnologiyaları qeyd etmək istərdik.

İnternet şəbəkəsinin xidmətlərinin istifadəsinə əsaslanan texnologiyalar:

- Kompüter telekonferensiyaları
- MOO (Multi-user Object Oriented) texnologiyaları
- MUD (Multi User Domain) texnologiyaları
- IRC texnologiyası
- WWW texnologiyası
- FTP texnologiyası
- Elektron poçt (e-poçt) texnologiyası
- Paylanma texnologiyası (listserv)

Kompüter telekonferensiyaları

Kompüter telekonferensiyalarında İnternetin yüzürlə iştirakçısı iştirak edə bilərlər. Konferensiyada iştirak etmək çox sadədir.

Konferensiyanın ünvanını yığaraq ona qoşulmaq kifayətdir. İstifadəçilərin kompüterlərinin ekranında konferensiyanın bütün istifadəçilərinin qeyd və yazıları əks olunacaq. Qeyd və yazıların tez bir zamanda görünməsinə baxmayaraq telekonferensiyaları sinxron sistemlərə aid etmək olmaz. Əsasən onlar bütün istifadəçilərin yazıya bildikləri elan lövhələrinə oxşayırlar. Elan lövhələrindəki kimi kompüter telekonferensiyalarında da elanlar müəyyən müddət saxlanılır. Belə ki istifadəçinin fiziki iştirak etmədiyi vaxtda onlara qayıdıb baxmaq mümkün olsun. Bu üsulla, müəyyən vaxt mərhələsində keçirilmiş telekonferensiyanın məlumatlarına baxış mümkün olsun.

MOO (Multi-user Object Oriented) texnologiyaları

MOO texnologiyaları – Multi-user Object Oriented – obyekt yönümlü çoxistifadəçilər. MOO – İnternet vasitəsi ilə real vaxtda əlaqələri təşkil edən sistemdir. MOO-nun köməkliyi ilə istifadəçinin kompüterini virtual otaqları (virtual rooms) olan əsas (host) maşına çevrilir. Virtual otaqlarda, sizinlə eyni vaxtda həmin əsas maşına qoşulmuş adamlarla rastaşmaq olar. MOO-nun xarakter üstünlükləri virtual obyektləri yaratmaq imkanındır. Digər alət – otaqda baş verənləri yazmaq imkanına malik olan virtual maqnitofondur. Həmçinin virtual müzakirələr üçün yazıları yazmaq imkanı verən lövhələr də yaratmaq olar. MOO özündə dərslərin eyni vaxtda keçirilməsi üçün rahat servis təşkil edir. MOO sürətli xətlər tələb etmir onurla hətta 9600 Kbit/san sürətli modemlərlə də işləmək olar.

Bir çox dıstant təhsil kursları özlərində MOO seansları təşkil edirlər. Seansların keçirilmə vaxtları barədə istifadəçilərin e-poçtlarına göndərilir. Həmçinin kursların vaxtları kursların veb səhifələrində də yerləşdirilir.

MUD texnologiyaları

MUD texnologiyaları (Multi User Domain – “çoxistifadəçili domen”) MOO texnologiyalarına çox oxşayırlar. MUD texnologiyalarının köməkliyi ilə həm qrup və həmçinin fərdi görüşlər yaratmaq olar. MUD – a müxtəlif istifadəçilərə kiçik və ya hamının müzakirəsi üçün MUD məktub da daxildir. MUD həmçinin

situasiyalı modellər də yaratmağa imkan verir. Qeyd olunan texnologiyanın hərtərəfli olaraq distant təhsil mərkəzlərində istifadəsi səmərəlidir.

IRC texnologiyaları

IRC (Interactive Relay Chat – Interaktiv ötürülən söhbət) texnologiyaları – real vaxtda yüzlərlə istifadəçiyə mətn məlumatlarını göndərmək və baxmaq imkanına malik proqram təminatıdır. Müəlliflərin bütün məlumatları və koordinatları ekranda əks olunur. IRC istifadəçilərə hər bir söhbətlər üçün müxtəlif kanallar təklif edir. Hər bir kanal öz söhbətini əks etdirir. Hər bir kanalın kanalı idarə edən, onu özəl edən (istifadəçilərin sayına məhdudiyət qoyan), müəyyən istifadəçiləri silə bilən, kanalı bağlaya bilən öz operatoru var. Operator – kanalı açandır. Yazıları sonra baxıb analiz etmək üçün diskə yazmaq olar.

IRC texnologiyalarının distant təhsildə daha rahat istifadə edilməsi üçün – özəl kanal yaratmaq və onada konsultasiya, test və məqbulların keçirilməsini təmin etməkdir. Distant kurslarda bu cür yanaşmadan istifadə edilir. Bu çür elanlar Distant təlim mərkəzinin saytındaki elanlar lövhəsində asılır.

Birdəfəlik dialoq (chat) istifadəçilərə praktik anı olaraq mətn dəyişmək, dialoqu modelləşdirmək, real vaxtda üz-üzə baş verən söhbətlər imkanı verir. Bu funksiyanı əsasən, açıq protokolda əsaslanmış Internet Relay Chat, “momental poçt” adlandırırlar.

Birdəfəlik dialoq funksiyasının istifadəsinin çatışmazlıqları intraşəbəkədə ondan ibarətdir ki, cari onlayn əməliyyatlar əvvəlcədən planlaşdırılmalıdır, belə ki praktik olaraq bilmək lazımdır ki cari anda kim qoşulub və kimə suallar vermək və ona cavablar almaq lazıdır.

Bu cür proqramlardan “**Paltalk**” proqramını göstərmək olar. Onun kpməkliyi ilə cari vaxtda evdən çıxmadan müəyyən qrupa qoşulmaq və orada dərs keçənin səsini eşitmək, onu görmək və mətn mübadiləsi etmək olar. Burada distant təhsil üçün ayrıca qrup yaradılmışdır və onun daxilində müəyyən ixtisaslar üzrə otaqlar yaradılmışdır. İstifadəçinin ekranında birdəfəlik üç nəfəri gprmək

olar. Lakin burada audio söhbətlər etmək üçün növbəyə durmaq lazımdır. Bu sualları birdəfəyə verib müəllimi dolaşıqlığa salmamaq üçün istifadə edilir.



IRC texnologiyaları daxil olmasa da, chat proqramı olan **MSN Messenger** proqramı da müəyyən üstünlüklərə malikdir. Windows Əməliyyatlar Sisteminin üzərində gələn standart proqram paketinə daxil olub. Onun köməkliyi ilə fərdi təlim kursları təşkil etmək mümkündür. Bunun üçün müəllim və tələbənin öz e-poçt ünvanları (məs: webmaster@firststeps.az) olmalıdır. Bu söhbət proqramında istifadəçi ilə yazışma, söhbət və video əlaqələr yaratmaq olur.

Proqramın müsbət cəhəti eyni vaxtda müəllim ilə tədris keçən tələbənin operativ əlaqəsi, yazı ilə izah olunması mümkün olmayan problemlərin canlı bağlantı vastəsi ilə başa salınması, hər bir tələbə ilə fərdi məşğul olmaqdan ibarətdir. Burada tələbənin mobil telefonuna qısa mesaj göndərmək, e-poçt göndərmək kimi imkanlar da daxildir.

WWW texnologiyaları

WWW texnologiyaların (World Wide Web – Ümumdünya hörümçək toru) əsasında http protokolu və hipermətnləri yazmaq üçün HTML dili durur. Qeyd etmək lazımdır ki CGI protokolu, Java, JavaScript, Active X, Macromediannın multimedia texnologiyaları ilə,

Real Audio, MPEG və digər texnologiyaların köməkliyi ilə səsini ötürülməsi kimi üstün imkanlarına görə WWW distant təhsil kurslarında məhdudiyətsiz üstünlüklərə malikdir. Əsas üstünlük ondan ibarətdir ki kursların yaradılması üçün məs televiziya sistemlərindəki kimi bahalı aparatura alınmasına ehtiyac yoxdur. Müasir proqram paketlərinin əsas üstünlükləri ondan ibarətdir ki, heç bir proqramist dəvət etmədən müəllimlərə distant təhsil kurslarını yaratmaq imkanını verir. Cari kursun keçirilməsi maksimal olaraq avtomatlaşdırıla bilər. Kursun keçirilməsi İnternet şəbəkəsinə çıxışı olan, məşhur brouzer proqramlardan olan MS Internet Explorer və Netscape Navigator vasitəsi ilə realizə olunur. Kompüterin səs kartı ilə, akustik sistem və çox da baha olmayan Vebkamera ilə təchiz olunması nəzərdə tutulur.

Qeyd etmək lazımdır ki WWW texnologiyalar mətn və şəkil informasiyalarını realizə etmək, səs vermək, video imkanlar, testləşdirməni avtomatik rejimdə realizə etmək, səs və video əlaqələri (İnternet telefoniya) realizə etmək imkanları verir. Bura elektron kitabxanalar, elektron təlim mərkəzləri, elektron testləşdirmə, sertifikatlaşdırma mərkəzləri daxildir.

FTP texnologiyaları

FTP texnologiyaları (File Transfer Protocol – faylların köçürülmə protokolu) təhsil sistemlərində köməkçi xarakter daşıyır. FTP serverlərdə böyük ölçülü dərslük məzmunlu fayllar yerləşdirilir: Video filmlər, böyük ölçülü çəkillər, proqram modelləri, sənədlər (əsasən PDF formatda) və s saxlanılır. Bu faylların yüklənməsi üçün xüsusi proqram paketi lazım olmur, bütün brouzerlərdə avtomatik işə salınan FTP – müştərilər vardır. Lakin FTP müştərilərin bir zəif cəhətləri vardır: Belə ki əgər yükləmə vaxtı əlaqə kəsilsə (bu çox vaxt baş verir) onda yükləməni yenidən başlamaq lazımdır. Bu çür hallardan keçinmək üçün xüsusi FTP brouzerlərdən və ya yükləmə proqramlarından məs GetRight, ReGet Deluxe istifadə etmək lazımdır. Əlaqə kəsilib qurulandan sonra bu proqramlar yükləməni kəsilməmiş yerdən davam edirlər.

Qeyd etmək lazımdır ki FTP serverlərdə dərslük prosesində

istifadə etmək üçün böyük ölçüdə məlumatlar yerləşdirilir.

Elektron poçt (e-poçt) texnologiyası

Elektron poçt İnternet şəbəkəsinin daha məşhur və vacibli servisidir. Praktiki olaraq internetin hər bir istifadəçisi Elektron poçt ünvanına malikdir. Elektron poçt vastəsi ilə mətn, şəkil, program, multimedia faylları ötürmək olar.

Ən sadə Distant təhsil kursları məlumat və tapşırıqların e-poçt vastəsi ilə ötürülməsi texnologiyasının üzərində qurula bilər. Tələbə tapşırığı yerinə yetirərək nəticələri müəllimə qiyabi təhsil formasındakı kimi mübadiləni yenə də e-poçt vastəsi ilə ötürür, lakin e-poçt mübadilə formasında əməliyyat sürətlə baş verir. Hal hazırda elektron poçtun imkanlarından istifadə edin distant tədris mərkəzləri mövcud deyil, lakin buna baxmayaraq e-poçt yenə də əsas köməkçi servis olaraq qalır.

Əgər poçt-a müxtəlif kompüterlərdən baxmaq lazım gələrsə, onda Veb poçt qutusu adlandırılmış saytdan poçta baxmaq olar. Bu qutuya İnternetə qoşulmuş ixtiyari kompüterdən baxmaq olar.

Paylanma texnologiyası (listserv)

Paylanma texnologiyası (listserv) – İnterşəbəkə ilə birləşmiş və ya müəyyən qrupun daxilində olan elektron poçtların mübadiləsi üçün nəzərdə tutulub. Qrupun hər bir istifadəçisi siyahının ünvanına məktub göndərə bilər və həmin məktub bütün qrup iştirakçlarına yayılacaq. Paylanma siyahısı ətrafında müəllimlər aparılması üçün mövzusu olmalıdır. Siyahının üzvü olmaq üçün İnternetdə elektron poçtun olması kifayətdir. İnternet şəbəkəsindəki tədris saytı əsasən mətn, şəkil, multimedia formatında olan məlumatlar saxlayır. İndividual tapşırıqlar müəllimə elektron poçt vastəsi ilə göndərilir. Testlər avtomatik və ya elektron poçta göndərilməklə keçirilir. Dövri olaraq virtual otaqlarda əyanidəki kimi yığıncaqlar keçirilir.

8.5. Konsaltinq

İnkişaf etmiş ölkələrdə konsaltinq artıq çoxdan idarəetmənin ayrılmaz tərkib hissəsinə çevrilib. Xüsusilə intellektual, elmi-nəzəri və praktik hazırlıq, peşakarlıq, novatorluq, operativlik, müasir dünya iqtisadiyyatının inkişaf tendensiyalarını, perspektivlərini düzgün qiymətləndirmək, proqnozlaşdırmaq bacarığı tələb edən bu sahə son illər sürətlə genişlənməkdə, böyük nüfuz qazanmaqda, həm də təşkilatçılarına sanballı gəlir gətirməkdədir. İngilis dilində «consulting» sözünün əsasında latın dilində konsultasiya, məsləhət, məsləhətçi anlamını əks etdirən «consultatio» sözü dayanır. Konsaltinq — öz biznesinin inkişafı ilə maraqlanan korporativ müştərilərə göstərilən (bir qayda olaraq, ödənişli) xidmət növüdür. Konsaltinq şirkəti bu kimi xidmətlər göstərən mənbədir.

Qərbdə konsaltinq xidmətlərinin müasir siyahısı XX-ci əsrdə yaranmışdır və həmin dövrü bəzən «konsaltinqin qızıl əsri» adlandırırdılar. XXI-ci əsrin əvvəllərində məsləhət vermə anlayışını izah edən kifayət qədər çox təriflər formalaşmışdır. Bunlardan bəziləri aşağıdakılardır.

Konsultasiya - maraqlı olan təşkilatın problemlərinin araşdırılıb və həll edilməsi istiqamətində müəyyən ixtisaslı müstəqil şəxs tərəfindən göstərilən xidmətdir.

Konsaltinq - mütəxəssisin müştəriyə öz xüsusi bilik və təcrübəsini, bacarıq və səriştəsini təqdim etməsi prosesinə deyilir.

Məsləhətvermə - rəhbərlərə, sahibkarlara və mütəxəssislərə qeyri-standart problemlərin həllində peşəkar köməyin göstərilməsi deməkdir.

Konsaltinq - əsas məqsədi müştərinin problemlərini və konkret sahəni nəzərə almaqla inkişaf perspektivlərinin analizi və əsaslandırılmasından, həmçinin elmi-texniki və təşkilati - iqtisadi innovasiyalardan ibarət olan intellektual fəaliyyət növüdür.

Konsaltinq - şirkət işində ən yüksək idarəedici heyətə əsas problemlərin həllində və sabit uğurun əldə edilməsində göstərilən köməkdir.

Bu cür kifayət qədər geniş tərif McKinsey&Company transmilli konsaltinq şirkəti tərəfindən verilmişdir.

Həmin şirkət idarəetmə konsaltinqi konsepsiyasının banisi hesab edilir.

Faktiki olaraq məsləhət - müəssisə qarşısında dayanan problemlərin həllində kənar məsləhətçilər və məsləhət şirkəti tərəfindən istənilən yardımın göstərilməsidir.

Bununla belə məsləhətin əsas məqsədi müəssisənin idarə edilməsi keyfiyyətinin, bütövlükdə onun fəaliyyətinin effektivliyinin və hər bir işçinin fərdi əmək səmərəliliyinin yüksəldilməsindən ibarətdir.

Məsləhətin son illər ən geniş yayılmış növlərindən biri də idarəetmə sistemləri üzrə məsləhət xidmətləridir. Məsləhət xidmətlərinin bu növü problem və/və ya imkanların müəyyən edilməsi və qiymətləndirilməsi, müvafiq ölçülərin tövsiyə edilməsi və onların reallaşdırılmasında köməyin göstərilməsi daxil olmaqla, idarəetmə məsələsinə dair azad məsləhətlərin və köməyin təqdim edilməsindən ibarətdir.

Məsləhət xidmətinin həll etməli olduğu problemlər sahəsi həddən artıq genişdir, bundan başqa məsləhət xidmətləri göstərən şirkətlərin ixtisaslaşması müxtəlif ola bilər.

Bəziləri məsləhət fəaliyyətinin hər hansı bir sahəsi (məsələn, strategiya, ekalogiya, əməyin təşkili, sərmayələr, kadr siyasəti, maliyyə, vergilər və s.) ilə kifayətlənməklə, məhdud ixtisaslı şirkət olaraq fəaliyyət göstərir.

Müəssisə və təşkilatlarda beynəlxalq standartların və idarəetmə sistemlərinin tətbiqi ilə bağlı fəaliyyətin uğurla həyata keçirilməsi həlledici dərəcədə bu işi yerinə yetirən məsləhət şirkətlərinin hazırlıq və bilik səviyyəsindən, həmçinin onların təcrübəsindən asılıdır.

Müasir tələblər baxımından məsləhət şirkətləri beynəlxalq standartları və idarəetmə sistemlərinin tətbiqi mexanizmini, menecment mədəniyyəti və etikasını, müəssisələrin beynəlxalq iqtisadi əlaqələrinin qurulmasında menecmentin rolu və hüquqi aspektlərini bilməlidir.

İdarəetmə sistemlərinin yaradılması və ya mövcud sistemlərin təkmilləşdirilməsinə yönəlik dəyişikliklərin edilməsi bu sahədə mükəmməl biliyi və təcrübəsi olan şirkət və ya mütəxəssislər tərəfindən yerinə yetirilə bilər.

Məsləhət xidmətindən istifadə edildiyi zaman iş prosesi bir qayda olaraq məsləhət şirkətinin və ya məsləhətçinin tövsiyələri əsasında aşağıdakı mərhələlər üzrə həyata keçirilir:

İlkin qiymətləndirmə və təklifin hazırlanması

1. İlkin qiymətləndirmə və müqavilənin bağlanması özündə aşağıdakıları ehtiva edir:

a) təşkilatın tələbatlarının, tələblərinin və məqsədlərinin ali rəhbərliyin nöqtəyi - nəzərindən müəyyən edilməsi;

b) təşkilatın eyniləşdirilmiş tələbatlarının, tələblərinin və məqsədlərinin ilkin qiymətləndirilməsinin keçirilməsi. Bu qiymətləndirmə zamanı aşağıdakılar nəzərə alınmalıdır:

1) istehlakçıların tələbləri,

2) müvafiq standartların tələbləri,

3) qanunverici və məcburi tələblər,

4) istehsal və idarəetmə metodları,

5) qarşıya qoyulmuş məqsədlər ilə təşkilatın müəyyən olunmuş cari vəziyyəti arasındakı fərqlər.

c) təşkilatın keyfiyyəti idarəetmə sisteminin tələbatlara, tələblərə və məqsədlərə, həmçinin a və b bəndində göstərilən tələblərə uyğunluğuna nail olmaq üçün onun fəaliyyətinin sənədləşdirilməsi;

d) c bəndində göstərilənlərə uyğun olaraq keyfiyyəti idarəetmə sisteminin tətbiqi ilə bağlı müqavilə üçün təkliflərin hazırlanması və təşkilatın ali rəhbərliyinə təqdim olunması.

2. Müqavilədə bütün məsələlər aydın şəkildə ifadə olunmalı və o, özündə aşağıdakıları əks etdirməlidir:

a) keyfiyyəti idarəetmə sistemi üzrə məsləhət xidmətinin tətbiq sahəsini;

b) keyfiyyəti idarəetmə sisteminin tətbiqi üzrə fəaliyyətin planlaşdırılmasını;

c) məsləhətçi ilə təşkilat arasında öhdəliklərin bölüşdürülməsi,

onların rol və məsuliyyətləri, həmçinin müqavilə üzrə çıxış məlumatlarının müəyyən edilməsini;

d) təşkilatın daxili resurslarla təminatmə üzrə öhdəliyini;

e) təşkilatın məsləhətçinin fəaliyyəti təminatmə üzrə zəruri xərclərini;

f) monitoring metodlarını;

g) dəyişikliklərin idarə edilməsi metodlarını;

h) konfidensiallıq tələblərini;

i) tələb olunan standartları;

j) xidmət göstərilməsi tarixi/mərhələlərini;

k) xidmətin dəyərinin ödənilməsi şərtlərini;

l) müqavilənin qüvvədə olma müddətini.

Bütovlikdə konsaltinq xidmətləri iqtisadiyyatın bir çox sahələrini əhatə edir və buna misal olaraq maliyyə, biznes, hüquq konsaltinqini qeyd etmək olar.

Maliyyə konsaltinqi

- Vergi öhdəlikləri və digər ödənişlərin hesablanması və ödənilməsi üzrə məsləhətlərin verilməsi;
- Ayrı-ayrı maliyyə və vergi sxemlərinin hazırlanması və tətbiqi;
- Bağlanmış aktlar üzrə vergilərə və digər icbari ödənişlərə dair məsləhətlərin verilməsi;
- Aktların qanuniləşdirilməsi və ödəmə üzrə əməliyyatların izlənməsi;
- Vergilərin və digər ödənişlərin minimallaşdırılması baxımından müqavilələrin analizi;
- Müəssisələrə cari abonent xidmətləri;
- Vergi və digər dövlət orqanlarında müştərinin maraq və hüquqlarının müdafiəsi.

Biznes konsaltinqi

- Bazar araşdırması;
- Azərbaycandakı tərəfdaşlarla biznes əlaqələri yaratmaq;
- Azərbaycanda biznesin aparılmasına dair məsləhətlər.

Hüquqi konsaltinq (Hüquqi xidmətlər)

- Hüquqi məsələlərə dair (vergi, mülki, əmlak, sosial sığorta, əmək məsələləri daxil olmaqla);
- Şirkətlərin hüquqi yoxlanması və daxili sənədləşmələrin (müqavilələrin) və s.nizama salınması;
- Xidmətlərimizdən istifadə edən şirkətlərin digər şirkətlər, dövlət (Dövlət Sosial Müdafiə Fondu, Vergi Orqanları, Statistika Komitəsi, İşəgötürmə Fondu və s.) və qeyri-hökumət təşkilatları və müvafiq məhkəmə orqanları qarşısında hüquqlarının qorunması;
- Müvafiq məhkəmə orqanlarında vergi mübahisələrinə dair iddialar;
- Hüquqi şəxslərin qeydiyyatı; (ƏDV qeydiyyatı və bank hesabının açılması)
- Layihə və işlərə dair hüquqi dəstək; (icarə müqaviləsinin hazırlanması və yoxlanılması, kodun alınması və kassa aparatının qeydiyyatı)
- Hüquqi şəxsin fəaliyyətinin dondurulması yə ləğvi.

FƏSİL 9. SAHİBKARLARA SOSIAL XİDMƏTİN GÖSTƏRİLMƏSİ SAHƏSİNDƏ ƏMƏKDAŞLIQ

9.1. Sosial xidmət müəssisələri

Sosial xidmət müəssisələri - mülkiyyət növündən və təşkilati-hüquqi formasından asılı olmayaraq əhaliyə (bizim halda sahibkara) sosial xidmət göstərilməsi sahəsində fəaliyyəti həyata keçirən hüquqi şəxslərdir.

Sosial xidmət - çətin şəraitdə olan şəxsin (sahibkarın) sosial problemlərinin aradan qaldırılması və ictimai həyatda digər insanlarla (sahibkarlarla) bərabər iştirak imkanlarının yaradılması istiqamətində həyata keçirilən kompleks tədbirlərdir.

Sosial xidmətin müştərisi - çətin fəaliyyət şəraiti ilə əlaqədar sosial xidmət göstərilən şəxs və ya sahibkardır.

Sosial xidmətin məqsədi sahibkarların fəaliyyət səviyyəsini ağırlaşdıran, sosial-psixoloji vəziyyətini çətinləşdirən, cəmiyyətdən təcrid olunmasına gətirib çıxaran halların qarşısını almaqdan, çətin fəaliyyət şəraitinin əmələ gəldiyi hallarda ehtiyacı olan sahibkarlara sosial xidmətin göstərilməsini təmin etməkdən ibarətdir.

Günümüzdə sahibkarlara sosial xidmətin göstərilməsi bir çox hallarda sahibkarların yaratdıqları müxtəlif birliklər, assosiasiyalar, ittifaqlar, qıldiyalar tərəfindən həyata keçirilir. Lakin onu da qeyd etmək lazımdır ki, dövlətin də bu sahədə apardığı işlər az deyildir. Misal üçün ölkə başçısı İlham Əliyevin dövlət strukturlarına sahibkarların işinə yersiz müdaxilələrinə son qoymaları barədə xəbərdarlığı müzakirə mövzusu olaraq hələ də qalmaqdadır. Azərbaycanın iqtisadi imkanlarının getdikcə genişləndiyini vurğulayan prezident bildirib ki, sahibkarlara dövlət dəstəyi artırılmalı və onların işinə əsassız müdaxilələrə son qoyulmalıdır. O həmçinin deyib ki, icra orqanları sahibkarlara kömək etməlidirlər. Onların işinə qarışmamalıdır. Dövlət strukturları yersiz yoxlamaları dayandırmalıdır: “Buna ehtiyac yoxdur, artıq Azərbaycanda iqtisadi islahatlar sahəsində böyük işlər görülüb, biz

şəffaflığa nail ola bilmişik. Belə olan halda yersiz yoxlamalar, müdaxilələr əsassızdır. Buna son qoyulmalıdır. Əlbəttə ki, sahibkarlar dövlət və xalq qarşısında öz vəzifə borclarını şəərəflə yerinə yetirməli, vergiləri vaxtı-vaxtında ödəməlidir”. Qeyd etmək lazımdır ki, bu gün doğurdan da dövlət strukturlarının sahibkarların fəaliyyətinə müdaxiləsi özəl sektorun inkişafına mane olan başlıca amillərdəndir. Belə ki, ayrı-ayrı mərkəzi və yerli icra hakimiyyəti, vergi, gömrük, hüquq-mühafizə və sanitariya-epidemioloji xidmət orqanları sahibkarların işinə yerli-yersiz müdaxilələr edirlər. İş məhkəmə çəkişməsi səviyyəsinə qədər gedib çatdıqda isə iqtisadi mübahisələrin həllində süründürməçiliyə yol verilir, qeyri-obyektiv qərarlar qəbul olunur.

Bir tərəfdən global maliyyə böhranı sahibkarların sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq imkanını məhdudlaşdırıb, digər tərəfdən isə müdaxilələrin qalması, bəzi hallarda artması onların fəaliyyət göstərməsinə, eləcə də fəaliyyətlərini genişləndirməsinə imkan vermir.

Belə halların mövcudluğu sahibkarlara sosial xidmətin göstərilməsi sahəsində aparılan işləri daha da aktuallaşdırır.

9.2. Sosial tərəfdaşlıq

Sosial tərəfdaşlıq - istehsal prosesinin iştirakçılarının maraqlarının uyğunlaşdırılması, mexanizmləri və institutları sistemidir, yəni işçilər və işə götürənlərin bərabər əməkdaşlığa əsaslanan bir vəhdətdir. Sosial tərəfdaşlığın inkişafı - müasir bazar iqtisadiyyatının sosial istiqamətinin gücləndirilməsi prosesinin əhəmiyyətli tərkib hissəsidir. Sosial tərəfdaşlıq sistemində işçilərin maraqları bir qayda olaraq həmkarlar ittifaqları, işə götürənlərin maraqları isə sahibkarlar ittifaqları tərəfindən təqdim edilir. Sosial tərəfdaşlığın tripartizm variantında dövlət, bu prosesin üçüncü iştirakçısına çevrilir. Tripartizm - əmək münasibətləri sahəsində işə götürənlər, həmkarlar ittifaqları və dövlət arasında münasibətlər sistemidir. Sosial tərəfdaşlığın formalaşması və inkişafı yuxarıda qeyd etdiyimiz üç tərəfin təsiri altında mümkün olur. Burada tərəflərin

aşağıdakı xüsusiyyətləri nəzərə çarpır:

1. Həmkarlar ittifaqlarının yaradılması, onların təşkili və inkişaf etdirilməsi;
2. Sahibkarlar ittifaqlarının formalaşdırılması və onlar tərəfindən həmkarlar ittifaqının yaradılmasının zəruriliyinin dərk edilməsi;
3. Dövlətin sosiallaşdırılması.

1. İlk öncə onu qeyd etmək lazımdır ki, sosial tərəfdaşlığın formalaşmasında həmkarlar ittifaqları böyük rol oynayır. Çünki sosial tərəfdaşlığın gələcək perspektivi muzzdu işçilərin təşkilatı kimi həmkarlar ittifaqlarının yaranması olmuşdur. Həmkarlar ittifaqları istehsal və ya qeyri-istehsal sahələrində çalışan işçilərin, pensiyaçıların və təhsil alan şəxslərin əmək, sosial, iqtisadi hüquqlarının və qanuni mənafələrinin müdafiəsi üçün iş yeri, peşələr, sahələr üzrə fərdi üzvlük prinsipi əsasında könüllü birləşdiyi, nizamnamələri olan müstəqil ictimai, qeyri-siyasi, qeyri kommərsiya təşkilatıdır. İşçilər, pensiyaçılar, təhsil alan şəxslər heç bir fərq qoyulmadan öz istəkləri ilə, qabaqcadan icazə almadan könüllü surətdə həmkarlar ittifaqları yaratmaq, öz qanuni mənafələrini, əmək, sosial, iqtisadi hüquqlarını müdafiə etmək üçün həmkarlar ittifaqlarına daxil olmaq və həmkarlar ittifaqı fəaliyyəti ilə məşğul olmaq hüququna malikdirlər. Həmrəyliyin tarixi İngiltərədən başlayaraq XIX əsrin əvvəllərinə təsadüf etmişdir. 1899-cu ildə ilk işçilər ittifaqları (ing. Trade-Unions) kapitalist istismarına qarşı proletariyatın mübarizəsi şəklində yaranmışdır. Bütövlükdə XIX əsrin sonralarından etibarən Qərbi Avropa ölkələrində, Amerikada və XX-ci əsrin əvvəllərindən etibarən Rusiyada peşakar birliklər yaradılmağa başlanmışdır. Bu birliklər inkişafın ilikin mərhələsində qarşılıqlı yardım cəmiyyətinin xarakterini əks etdirir və özlərinin şəxsi iqtisadi həlli problemlərinin həlli çərçivəsindən kənara çıxmırdılar. Daha sonra peşakar ittifaqlar özlərinin geniş olmayan dəstələrinin maraqlarını daha geniş olan əmək birliyinin maraqları ilə uzlaşdıraraq, tətill mübarizəsinə qoşuldular. Həmkarlar ittifaqının yaranması və təsisatlanması ilə əlaqədar olaraq, muzzdu işçilər biznes və dövlət ilə bərabər hüquqlu

sosial dialoqun aparılmasına şərait yaradan, öz tələblərini əmək bazarında irəli sürən və onların icra edilməsinə təkan verən əlavə qüvvəni (əmək həmrəyliyi, təşkilati, maddi və maliyyə gücü) əldə etmişdilər. Məhz həmkarlar ittifaqının fəaliyyəti sahəsində dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində əmək haqqının əhəmiyyətli dərəcədə artırılmasına, əmək şəraitinin yaxşılaşdırılmasına və eləcə də zəruri olan sosial zəmanətlərin təmin edilməsinə nail olunmuşdur.

Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyası.

AHİK 5-6 fevral 1993-cü ildə Azərbaycan Həmkarlar İttifaqlarının qurultayında təsis edilmişdir. Həmkarlar ittifaqları üzvlərinin əmək, sosial-iqtisadi hüquq və mənafeələrinin təmsil və müdafiə edən sahələrarası birliklərinin könüllü ittifaqıdır. AHİK 18610 həmkarlar ittifaqı təşkilatını özündə birləşdirir. Həmkarlar ittifaqı üzvlərinin ümumi sayı – 1600000 nəfərdir. AHİK özündə 26 sahə həmkarlar ittifaqı birliklərini birləşdirir. 24 fevral 1994-cü ildə «Həmkarlar İttifaqları haqqında» Azərbaycan Respublikasının qanunu qəbul edilmişdir.

2. Sosial tərəfdaşlıq sisteminin yaradılması sosial-əmək münasibətlərinin digər subyektinin- işəgötürənin dövlət qeydiyyatına alınmadan və onun sosial oriyentasiyası dəyişilmədən, o cümlədən həmkarlar ittifaqının zəruriliyini dərk etmədən mümkün deyil. Sahibkarlar ittifaqları- işəgötürənlərin ictimai birliyi olub, mülkiyyət və təşkilati-hüquqi formasından asılı olmayaraq (dövlət büdcəsindən maliyyələşən təşkilatlar istisna olmaqla), sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan hüquqi və fiziki şəxslərin könüllülük əsasında fəaliyyətini əlaqələndirən, onların hüquqi və iqtisadi mənafeələrini müdafiə edən, özünüidarəedən, ictimai-faydalı məqsədləri daşıyan, öz fəaliyyətinin əsas məqsədi kimi gəlir əldə etməyi nəzərdə tutmayan qeyri-kommersiya, qeyri-hökumət təşkilatıdır. Uzun illər ərzində sahibkarlar, işçilər və onları təmsil edən həmkarlar ittifaqları arasında mövcud olan münasibətlər «bir qapıya oynanılan oyunu» xatırlatmışdır. Sahibkar işçi ilə onun üçün əlverişli olan dərəcədə hesablaşdı. Həmkarlar ittifaqında da vəziyyət eyni şəkildə idi. Sahibkar həmkarlar ittifaqını məhv edilməsi zəruri hesab edilən